

Central Asian Economic Review

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



№2 (131) 2020
1996 жылдан бастап
шыға бастады

Негізін қалаушы
«Нархоз Университеті» КЕАҚ

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

Бас редактор

С.А. Святос – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*

Редактордың орынбасары

С.С. Арыстанбаева – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*

Редакциялық Алқа

- А.А. Адамбекова** – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*
Л.М. Байтенова – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*
Ш.М. Қантарбаева – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*
А.М. Сейітқазиева – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*
Ж. Симанавичене – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Mykolas Romeris Университеті*
Ш.А. Смағұлова – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*
Ұ.А. Текенов – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*
С. Ы. Өмірзақов – *экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті*
Е.А. Абеннова – *педагогика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Нархоз Университеті*
А. Акимов – *PhD, профессор, Griffith Университеті*
Л.Қ. Баймағамбетова – *экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Нархоз Университеті*
К. Браувайлер – *PhD, профессор, Қолданбалы зерттеулер Университеті*
Ж. М. Дюсенбекова – *экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Нархоз Университеті*
М. Ж. Жарылқасынова – *э.ғ.к., доцент «Нархоз Университеті» АҚ*
Р. Елшібаев – *экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Нархоз Университеті*
Д. Ким – *PhD, зерттеуші профессор, Нархоз Университеті*
Т. Медени – *PhD, профессор, Yildirim Beazit University*
Е. Өскенбаев – *PhD, зерттеуші профессор, СДУ*
М. М. Рысқұлова – *экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Нархоз Университеті*
А.Ж. Сарсенбаева – *«Фортуна Полиграф» баспасы ЖШС-нің бас директоры, журналдың жауапты редакторы*
Н.Ж.Айтенов – *Қолданбалы зерттеулер институтының бас маманы, Нархоз Университеті*

Central Asian Economic Review

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



№2 (131) 2020
Издается с 1996 года
Учредитель
НАО «Университет Нархоз»

Редакционный совет Central Asian Economic Review НАО «Университет Нархоз»

Главный редактор
С.А. Святлов

доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз»

Заместитель редактора
С.С. Арыстанбаева

доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз

Редакционная коллегия

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

Central Asian Economic Review

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

ISSN 2224 – 5561



Volume 2 No. 131, 2020

*The journal has been published
since 1996*

The Founder
NP JSC «Narxoz University»

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

Chief Editor

S.A. Svyatov

Doctor of Economics, Professor, Narxoz University

Deputy Editor

S.S. Arystanbayeva

Doctor of Economics, Professor, Narxoz University

Editorial Board

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

МАЗМҰНЫ
СОДЕРЖАНИЕ

МЕМЛЕКЕТ ЖӘНЕ БИЗНЕС: БАСҚАРУ ТЕОРИЯСЫ МЕН ТӘЖІРИБЕСІ
ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

CONCEPTUAL BASES OF PUBLIC REGULATION OF SCIENTIFIC PERSONNEL MOBILITY Г. Н. Сансызбаева, Е. Нурулы, А. С. Ақтымбаева, А. Ж. Сапиева.....	8
КОНЦЕПЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН О. К. Джолдасбаев, Д. Ж. Рахматуллаева	25
GOVERNMENT SUPPORT IN THE DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN'S PRODUCERS Л. Р. Гимранова, Т. П. Притворова, Г. И. Гимранова	37
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚАЛАЛЫҚ АГЛОМЕРАЦИЯЛАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ Г. Ғалымқызы, Л. Ж. Аширбекова.....	47
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ Г. О. Спабеков	57

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКА: ДАМУ ВЕКТОРЛАРЫ
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

HYPOTHESES OF KAZAKHSTAN COMPANIES ASSESSMENT AND THEIR IMPACT ON MANAGERIAL DECISION MAKING А. А. Адамбекова, А. О. Туреханова, Ж. Бекболатова.....	66
ВОПРОСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: АНАЛИЗ ПРИЧИН И СЛЕДСТВИЙ Г. К. Аймагамбетова , А. Т. Абдикаримова.....	83
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ БАРЫСЫНДА АДАМ КАПИТАЛЫНА ИНВЕСТИЦИЯ ҚҰЮ МӘСЕЛЕЛЕРІ Ж. О. Тумбай, М. К. Орынбасаров	96
FOOD SECURITY: THEORETICAL REVIEW AND STRUCTURE OF VIEWS А. Т. Тлеубердинова, О. К. Слинкова, П. К. Салибекова.....	107
КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ПОТЕНЦИАЛЫН БАҒАЛАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ Р. Қ. Елшібаев, С. Қуашбай, А.Ж. Бактиярова, А. М. Мырзатай.....	118

ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ЕСЕП
ФИНАНСЫ И УЧЕТ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС КӘСІПОРЫНДАРЫНДА БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕГІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ С. С. Сапарбаева, Р. М. Иманбекова.....	131
--	-----

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ
ЭНЕРГЕТИКИ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ
Г. Ж. Жунусова..... 143

ОЦЕНКА РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАЗАХСТАНА:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
Е. М. Крупина, И. В. Селезнева..... 157

**КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ ТУРИЗМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ТУРИЗМ**

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕПУТАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ГОРОДА АЛМАТЫ
С. Тасжарганов, Т. С. Саткалиева 170

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ В НАПРАВЛЕНИИ
РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО- ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА
Е. А. Абенова, С. З. Сайдуллаев..... 182

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ
КАЗАХСТАН НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА
В. Р. Зарубина, М. Ю. Зарубин 196

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИВЕРЖЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОРГАНИЧЕСКИХ
ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ
Н. А. Алиева, А. С. Манап 207

**ЗИЯТКЕРЛІК ӘЛЕУЕТТІ БАСҚАРУ
УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ**

ЗИЯТКЕРЛІК МЕНШІК ОБЪЕКТІЛЕРІН КОММЕРЦИЯЛАНДЫРУДЫҢ МЕХАНИЗМІ
А. С. Кулембаева 225

ЗИЯТКЕРЛІК ӘЛЕУЕТ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ
Л. К. Саналиева, С. А. Рахимова..... 240

О МОДЕЛЬНОМ ИНСТРУМЕНТАРИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ОБЪЕКТЫ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
Г. Б. Бермухамедова 250

CONTENT

STATE AND BUSINESS: THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT

CONCEPTUAL BASES OF PUBLIC REGULATION OF SCIENTIFIC PERSONNEL MOBILITY G. N. Sansyrbayeva, Ye. Nuruly, A. S. Aktymbayeva, A. Zh. Sapiyeva	8
CONCEPT OF PROJECT-ORIENTED MANAGEMENT IMPLEMENTATION IN THE KAZAKHSTAN REPUBLIC STATE BODIES O. K. Joldasbayev, D. Zh. Rakhmatullaeva	25
GOVERNMENT SUPPORT IN THE DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN'S PRODUCERS L. R. Gimranova, T. P. Pritvorova, G. I. Gimranova.....	37
STATE REGULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CITY AGLOMERATIONS IN KAZAKHSTAN G. Galymkyzy, L. Zh. Ashirbekova.....	47
EFFECTIVENESS OF TERRITORIAL DEVELOPMENT PROGRAMS AND QUALITY OF POPULATION LIFE G. O. Spabekov.....	57

NATIONAL ECONOMY: DEVELOPMENT VECTORS

HYPOTHESES OF KAZAKHSTAN COMPANIES ASSESMENT AND THEIR IMPACT ON MANAGERIAL DECISION MAKING A. A. Adambekova, A. Turekhanova, Zh. Bekbolatova.....	66
ISSUES OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF KAZAKHSTAN'S ECONOMY: ANALYSIS OF CAUSES AND CONSEQUENCES G. B. Aimagambetova, A. T. Abdikarimova.....	83
PROBLEMS OF INVESTING IN HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN Zh. O. Tumbai, M. K. Orynbasarov	96
FOOD SECURITY: THEORETICAL REVIEW AND STRUCTURE OF VIEWS A. T. Tleuberdinova, O. K. Slinkova, P. K. Salibekova.....	107
FEATURES OF THE ECONOMIC POTENTIAL ASSESMENT OF ENTERPRISE R. K. Yelshibayev, S. Kuashbay, A. Bakhtiyarova, A. M. Myrztatay	118

FINANCE AND ACCOUNTING

THE CURRENT STATUS OF ACCOUNTING ORGANIZATION FEATURES OF CONSTRUCTION ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN S. S. Saparbaeva, R. M. Imanbekova.....	131
METHODOLOGICAL BASES OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY IN A FOREIGN PRACTICE G. Zh. Zhunussova.....	143

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES LENDING MARKET EVALUATION: A COMPARATIVE ANALYSIS AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN KAZAKHSTAN Y. M. Krupina, I. V. Selezneva	157
---	-----

ENTREPRENEURSHIP AND TOURISM

FACTOR ANALYSIS OF REPUTATION MANAGEMENT OF MEDICAL ORGANIZATIONS OF ALMATY S. Tazharganov, T. Satkalieva	170
---	-----

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF THE ALMATY REGION IN THE DEVELOPMENT OF HEALTH TOURISM E. A. Abenova, S. Z. Saidullaev	182
---	-----

ASSESSMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT BASED ON THE INTEGRAL INDEX IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN V. R. Zarubina, M. Yu. Zarubin	196
--	-----

MARKETING RESEARCH OF CONSUMER ADHERENCE TO ORGANIC MEDICINE N. A. Aliyeva, A. S. Manap	207
---	-----

INTELLECTUAL POTENTIAL MANAGEMENT

MECHANISM FOR COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS A. S. Kulembayeva	225
--	-----

INTELLECTUAL ECONOMIC FACTOR ROSVITATION L. K. Sanalieva, S. A. Rakhimova	240
---	-----

OF MODELING TOOLS FOR FORECASTING DEMAND IN INTELLECTUAL PROPERTY G. B. Bermukhamedova	250
--	-----

MPHTI: 10.17.47; 12.79.51

JEL Classification: J62, J63, J68, F22

CONCEPTUAL BASES OF PUBLIC REGULATION OF SCIENTIFIC PERSONNEL MOBILITY

G. N. Sansyzbayeva¹, Ye. Nuruly², A. S. Aktymbayeva³, A. Zh. Sapiyeva⁴
^{1, 2, 3, 4}Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of research – conceptualize and systematically study theoretical aspects of public regulation of scientific personnel mobility based on study of approaches to regulating intellectual migration processes.

Research methodology was based on the contemporary theory of migration in national dimension. Also, within the framework of this study, it is possible to identify the main conceptual model of intellectual migration policy of the state, where the system model was chosen as the basis. In addition, methods of public administration/regulation and political science analysis were widely used, such as comparative political science method, system approach, institutional analysis, and predictive method.

Originality/value of research lies in the fact that on the basis of a systematic study of theoretical-methodological aspects of scientific personnel mobility and intellectual migration, the main approaches to public regulation are identified and knowledge in this area is systematized.

Findings – it was identified that public regulation of scientific personnel mobility and intellectual migration should be systematic and implemented primarily on the basis of conceptual shifts in migration policy, accompanied by various mechanisms for attracting highly-skilled scientists, taking into account needs of different countries' economies and creating favorable conditions for their activities.

Keywords: scientific personnel mobility, intellectual migration, public regulation, brain drain, skilled labour.

ҒЫЛЫМИ КАДРЛАРДЫҢ ҰТҚЫРЛЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Г. Н. Сансызбаева¹, Е. Нұрұлы², А. С. Ақтымбаева³, А. Ж. Сапиева⁴
^{1, 2, 3, 4}Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – зияткерлік көші-қон процестерін реттеу тәсілдерін зерттеу негізінде ғылыми кадрлардың ұтқырлығын мемлекеттік реттеудің теориялық аспектілерін тұжырымдау және жүйелі зерттеу.

Әдіснамасы – зерттеу жалпы мемлекеттік өлшемдегі көші-қонның заманауи теориясына негізделген. Сондай-ақ, осы зерттеу шеңберінде негізі жүйелік модель таңдалған мемлекеттің зияткерлік көші-қон саясатының негізгі тұжырымдамалық моделін бөліп көрсетуге болады. Бұдан басқа, зерттеу процесінде мемлекеттік басқару/реттеу және саяси талдау әдістері кеңінен қолданылды: салыстырмалы-саяси әдіс, жүйелі тәсіл, институционалдық талдау және болжамдық әдіс.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – ғылыми кадрлар ұтқырлығының және зияткерлік көші-қонның теориялық-әдіснамалық аспектілерін жүйелі зерттеу негізінде мемлекеттік реттеудің негізгі тәсілдерінің анықталуымен және осы саладағы білімнің жүйелендірілгенімен айқындалады.

Зерттеу нәтижелері – ғылыми кадрлардың ұтқырлығын және зияткерлік көші-қонды мемлекеттік реттеу жүйелі сипатқа ие болуы және бірінші кезекте әртүрлі елдердің экономикаларының қажеттіліктерін ескере отырып, жоғары білікті мамандар мен ғалымдарды тартудың әртүрлі тетіктерімен қоса жүретін көші-қон саясатындағы тұжырымдамалық өзгерістер негізінде және олардың қызметі үшін қолайлы жағдайлар жасау негізінде іске асырылуы тиіс екені анықталды.

Түйінді сөздер: ғылыми кадрлардың ұтқырлығы, зияткерлік көші-қон, мемлекеттік реттеу, зиялылардың жылыстауы, білікті кадрлар.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МОБИЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ КАДРОВ

Г. Н. Сансызбаева¹, Е. Нурулы², А. С. Ақтымбаева³, А. Ж. Сапиева⁴

^{1, 2, 3, 4}Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – концептуализация и системное исследование теоретических аспектов государственного регулирования мобильности научных кадров на основе изучения подходов к регулированию процессов интеллектуальной миграции.

Методология – исследование базировалось на современной теории миграции в общегосударственном измерении. Также, в рамках данного исследования, является возможным выделить основную концептуальную модель интеллектуальной миграционной политики государства, где основой была выбрана системная модель. Помимо этого, в процессе работы широко использовались методы государственного управления/регулирования и политологического анализа, такие как сравнительно-политологический метод, системный подход, институциональный анализ, а также прогностический метод.

Оригинальность/ценность исследования заключаются в том, что на основе системного изучения теоретико-методологических аспектов мобильности научных кадров и интеллектуальной миграции выявлены основные подходы к государственному регулированию и систематизированы знания в этой области.

Результаты исследования – было выявлено, что государственное регулирование мобильности научных кадров и интеллектуальной миграции должны носить системный характер и реализовываться в первую очередь на основе концептуальных сдвигов в миграционной политике в целом, сопровождающимися различными механизмами привлечения высококвалифицированных специалистов и ученых с учётом потребностей экономик разных стран и создания благоприятных условий для их деятельности.

Ключевые слова: мобильность научных кадров, интеллектуальная миграция, государственное регулирование, утечка умов, квалифицированные кадры.

INTRODUCTION

At the current stage of formation and development of a market economy in the world, problems of applying new methods of public administration/regulation of scientific personnel, which allow increasing the intellectual potential of the country, are of particular importance. Relevance of the research topic is due to leading role of research and planning of the scientific personnel mobility. Nevertheless, national developments devoted to mobility analysis are fragmentary and limited. There are practically no comprehensive, systematic studies on public regulation of scientific personnel mobility in domestic science. The main problem of mobility of scientists, understood as a change of position in the professional and social structure of society, is not fully disclosed in domestic science.

Moreover, recently, mobile flows of scientists between countries/regions with different levels of scientific development have been given increasing attention in the context of discussions on migration of skilled

workforce. Although mobility of scientists and associated exchange of knowledge are elements of the current knowledge circulation process [1], and while relationship between human flows and knowledge flows may be more complex than is often assumed in the “brain drain” discourse [2], an unbalanced outflow of scientists is detrimental to countries that are unable to maintain their skilled human resources [3].

In itself, mobility is an extremely complex and diverse phenomenon, not limited to the elementary “movement” from one country to another or from one organization to another, it is accompanied by a number of social causes and consequences. First of all, mobility is associated with a change in the position of an individual in a public space, with an increase or decrease in status or “value”, in particular, in the labor market. Considering mobility as a social process on a par with physical movements implies studying the modification of the individual's position in social hierarchies and his ability to mobilize resources of various kinds in his activity. It should be noted that due to its complexity and uncertainty of many aspects, weak theoretical study and insufficiently clear definition of the boundaries of phenomena, the problems of migration of scientists from a country are often described as a change in theoretically uninterpreted positions in some amorphously represented social and professional structure [4]. Therefore, mobility is not only mobility, but also the ability to move immediately, to act.

In the study of Zhuravleva & Miller [4], definition of the scientific personnel mobility is given as follows: the mobility of scientific personnel is the ability of scientists to change specialization, place of residence of personnel, object of research, and place of work.

Almost the same opinion is also expressed by Armstrong [5], who in his work cites labor mobility as the ability of labor force to move from one place to another, from one profession to another, from one job to another, or from one industry to another. Moreover, he distinguishes types of mobility – depending on the direction of movement, mobility can be vertical and horizontal, professional and geographical, internal and external. If mobility does not lead to a change in the employee's status, it is called horizontal, and if the status changes, then mobility is considered vertical [5]. It is worth noting that this judgment can be successfully applied to the scientific personnel mobility.

Depending on the type of mobility, the categories of labor resources that are involved in it also differ. So, according to the Chinese scientist Chen [6], skilled workers have low professional mobility, but have high geographical mobility; low-skilled or unskilled workers have a high degree of mobility of both types. Labor mobility has a serious impact on ongoing socio-economic processes, while low labor mobility leads to structural unemployment, and high mobility contributes to wage growth [7-8].

Alongside to the concept of mobility, modern science has a similar meaning to the term “migration”. Rybakovsky presented his own vision of the difference between the concepts of “mobility” and “migration” [9]. By population migration Rybakovsky means territorial movement, and by mobility – the ability to migrate, that is, potential migration activity. It follows that mobility is readiness to move. Migration is the very fact of movement.

Migration is one of the most important population problems and is considered not only as a simple mechanical movement of people, but as a complex social process, that affects many aspects of socio-economic life [10]. It is also worth mentioning that in general, territorial migrations (movements) are divided into external migrations (emigration and immigration) outside the state and internal migrations – moves within the state borders of one state [11]. However, in the framework of this paper we will only consider external migrations.

Appeal to history, it can be noted that the transition to post-industrial society has significantly increased the role of scientific and engineering work in the socio-economic development of countries, in the effective use of available resources [12]. As the American scientist P. Drucker notes, “The real capital of developed economy is knowledge, and intellectual workers have become the group that determines values and norms of society” [13]. The natural consequence has been the rapid development of the scientific personnel market and qualified specialists (especially in the field of scientific services), the multiplication of the number of scientists, managers, professionals, growing mobility of relevant staff.

In this regard, an important methodological remark should be made: in any historical era, the process of scientific and technological development should be considered as universal and overcoming any obstacles.

One of the most common forms of such overcoming is the continuous spatial movement of talented people, carriers of advanced scientific knowledge, across various, including ethnic and national borders [14].

Indeed, history of the world civilization development is the history of intellectual migration. Already medieval universities tried to raise their prestige by poaching scientists from universities in other countries. History also knows many examples when people who were sent to study abroad refused to return to their homeland.

MAIN PART OF THE RESEARCH

Research Methods. Methodology of this study was based on the contemporary theory of migration in the national dimension. In this case, impact of intellectual migration flows on economy of the state and the national identity of its citizens (in particular, scientific personnel), the system of domestic relations and political culture, on human potential (intellectual potential) of the state is considered in theoretical aspect. One of the main issues studied within this dimension is control of intellectual migration flows and, accordingly, development of mechanisms to inhibit or stimulate the scientific personnel mobility of, as well as “brain drain” from the country. In other words, it refers to the migration policy of the state in relation to personnel in the field of scientific and/or scientific and technical activity.

Also, within the framework of this study, it is possible to identify the main conceptual model of the state's intellectual migration policy, where the “system model” was chosen as the basis. In this context, intellectual migration policy is considered as part of the international and national state political system for regulating this process.

Aside from that, various general scientific and special methods were used in the study of public regulation of scientific personnel mobility. Among the scientific methods used, “analysis” and “synthesis” were substantial significance. Using them, for example, methods (impact) of public regulation are identified; various conceptual approaches to interpretation of the concepts of “intellectual migration” and others are revealed. The paper also used the logical method, the comparative method (competing concepts of intellectual emigration were identified), and the extrapolation method. Moreover, in the course of the research, methods of public administration/regulation and political science analysis were widely used: comparative political science method, system approach, institutional analysis, and predictive method.

Thus, in this paper, the methodology of public regulation should be understood as a totality of existing goals, tasks, forms of public regulation, methodological techniques and methodological tools that form the method of public regulation of the scientific personnel mobility and/or intellectual migration.

Results and Discussion. Intensive development, use and development of complex technologies, wide distribution of computer and information technology imply the availability and use of highly skilled labor resources of a new type [15]. It is for this reason that countries have started to implement targeted policies to generate such resources, and have also tried to encourage immigration of workers suitable for employment in the field of intellectual activity. As a result, there was a kind of migration of the population as a result of the poaching of highly skilled specialists, the so-called “intellectual migration” or “brain drain”.

Permanent intellectual migration, equivalent to emigration and called “brain drain”, is departure from a country and termination of its activities for a long period (often forever) of scientific and other creative intelligentsia, which largely determines the cultural, scientific, technical and socio-economic appearance of society [16]. The exodus of potential specialists (students, master students, Ph.D. students, and interns) from the country is also considered as a “brain drain”.

The impact of international mobility on the economic characteristics of the innovation system has not been sufficiently studied yet, as it is complex and multifaceted. Research conducted on the basis of data on the mobility of scientific personnel in the United States [17-18] allows us to identify a number of economic effects, both positive and negative, that arise as a result of the scientific personnel mobility. Table 1 summarizes the main economic effects at the level of recipient countries (receiving foreign staff) and donors (where scientists leave from), as well as global effects that cannot be attributed to a single country.

The most widely discussed are negative effects for donor countries (“brain drain”) and positive effects for recipient countries (increased R&D effectiveness and the development of innovative activity). At the same time,

the data in table 1 allow us to conclude that there are also positive effects for donor countries and negative effects for recipients.

As a rule, leaving scientists do not break all ties with their homeland, so the benefit for countries where scientists leave may consist in developing contacts with the foreign scientific diaspora, and, if effective measures are introduced to encourage cooperation, attracting them back and applying their knowledge in their home country. At the same time, there is already evidence that the diaspora can have a positive impact not only on the scientific, but also on the technological development of the donor country. Thus, in recent years, there has been information about a growing flow of returning scientists to India, especially to such modern centers as Bangalore. A similar pattern is observed in China. It is believed that the Indian scientific diaspora played a key role in establishing partnerships and cooperation between Indian and American high-tech companies. It should be noted that in places where scientists return, there are conditions not only for scientific work, but also modern infrastructure and comfortable living conditions have been created [19].

It is important to note that the dynamics and direction of international intellectual migration largely depends on the development of science in the country and the attitude to it. Therefore, the state of affairs in this area largely determines the progress of the country as a whole. A country whose development is based on knowledge, highly-skilled specialists who accumulate human capital, play a leading role. And the problem of “brain drain” significantly hinders the development of the country. The authors of the paper believe that the development of science, creation and study of something is possible exclusively in a free environment, where the scientist chooses the research and its direction. For example, this is what the current scientific environment in Kazakhstan lacks.

Table 1 – Possible global and national effects of international mobility of skilled personnel

DONOR COUNTRIES	RECIPIENT COUNTRIES
Negative effects:	
“Brain drain”: loss of productivity due to the outflow of skilled personnel and students	Reduced motivation for indigenous people to obtain higher qualifications. Perhaps “washing out” the indigenous people from the best universities. Linguistic and cultural barriers between domestic and foreign scientists
Positive effects	
Increasing motivation for indigenous people to obtain higher qualifications. It is possible to obtain economic effects in the case of the return of those who left earlier. Knowledge transfer and cooperation development. Development of relations with foreign research institutions. Expanding opportunities for technology exports. Assistance from the scientific diaspora	Growth of R&D productivity due to the influx of highly skilled personnel. Knowledge transfer and cooperation development. Development of relations with foreign research institutions. Expanding opportunities for technology exports. Growth in the number of applicants to doctoral studies
Possible global effects:	
The increasing international circulation of knowledge. Improving employment opportunities for scientists. There is a high probability of finding a use for unique knowledge/skills. Formation of international scientific and technological clusters (Silicon Valley, CERN)	
Note: compiled by the authors based on [17, 18]	

In Kazakhstan, the “brain drain” is increasing – the country is very actively leaving technical specialists, economists, and teachers. The outflow of skilled personnel has accelerated by 34-88% over the past 4 years [20].

The acceleration of the skilled specialists and researchers flow leaving Kazakhstan is recorded against the background of a general increase in the outflow of the population. The difference between the numbers of arrivals and departures (the balance) increases more and more in the negative direction every year. By 2018,

the difference is about 30 thousand people. Despite the general slowdown in the intensity of external migration in recent years, in 2016 the number of emigrants with higher and secondary special education exceeded the number of immigrants with higher and secondary special education by 54 %, in 2017 – by 32 %, in 2018 – by 61 % [21]. From the point of view of conceptual orientation, Kazakhstan needs to take into account positive foreign experience in the field of promoting mobility.

In addition, the loss from the “brain drain” can be measured in monetary terms. For example, researchers estimate the annual losses of Russia in the 1990s from the “brain drain” at \$ 50 billion and claim that it caused irreparable damage to the country's intellectual potential. According to the estimates of MSU rector V. Sadovnichy, Russia has spent about one-third of its intellectual potential in the 1990s [22].

Consequences of the brain drain impact on the country can be predicted as the loss of economically active segment of the population, the state's funds for training and education of citizens, the “bleeding” of influx of young professionals into science and the production of digital high-tech products, innovation activity in the national economy. Exodus of young people from the country, whose education and upbringing (in kindergartens and schools) the state has spent time and money on, means that the country is actually deprived of the possibility of stable development in the future.

It should be noted that the conceptualization of intellectual migration is emerging as an area of empirical and theoretical knowledge, although it has not yet completely separated itself from the basic provisions of general migrationology. In general, modern specialists have managed to move from a monodisciplinary study of intellectual migration from the perspective of economic, legal or sociological concepts to the analysis of political aspects of cross-border movements of highly skilled personnel. It is thanks to the spread of political science research that the study of intellectual migration is gradually becoming multidisciplinary [23].

There are different interpretations of the concept of “intellectual migration”. So, its extended understanding includes migration not only of scientific and technical specialists, but also of creative intelligentsia, and the broadest interpretation implies the entire complex of migration flows of skilled personnel who have been working abroad for more than one year (figure 1). Problems related to intellectual migration are usually considered in terms of their impact on the country of immigration, on the country of emigration, and on the world community as a whole [24-26].

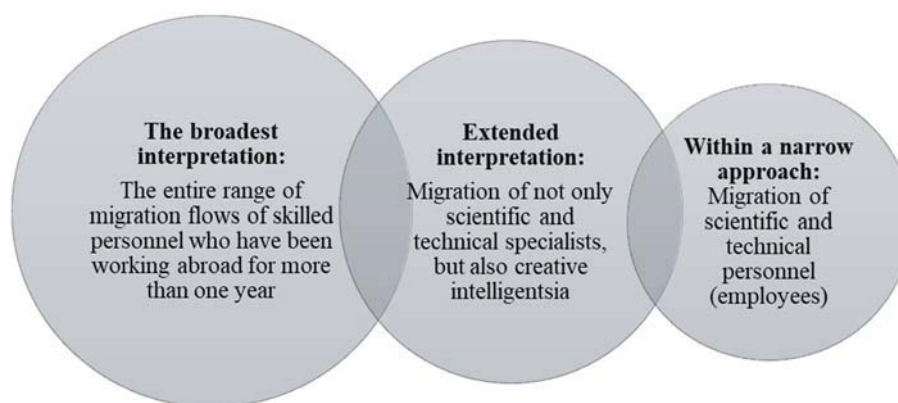


Figure 1 – Various conceptual approaches to the interpretation of the “intellectual migration” concepts

Note – compiled by the authors based on [24, 26]

As the flow of intellectual emigration (and/or brain drain) gained momentum, it was reflected in attempts to conceptualize it. Two competing concepts developed quite quickly (figure 2). At present, both concepts seem to be insufficiently proven. To understand the specifics of modern migration of scientific personnel, it is necessary to analyze their specific spatial and temporal features, a complex combination of conditions, causes and factors of emigration.

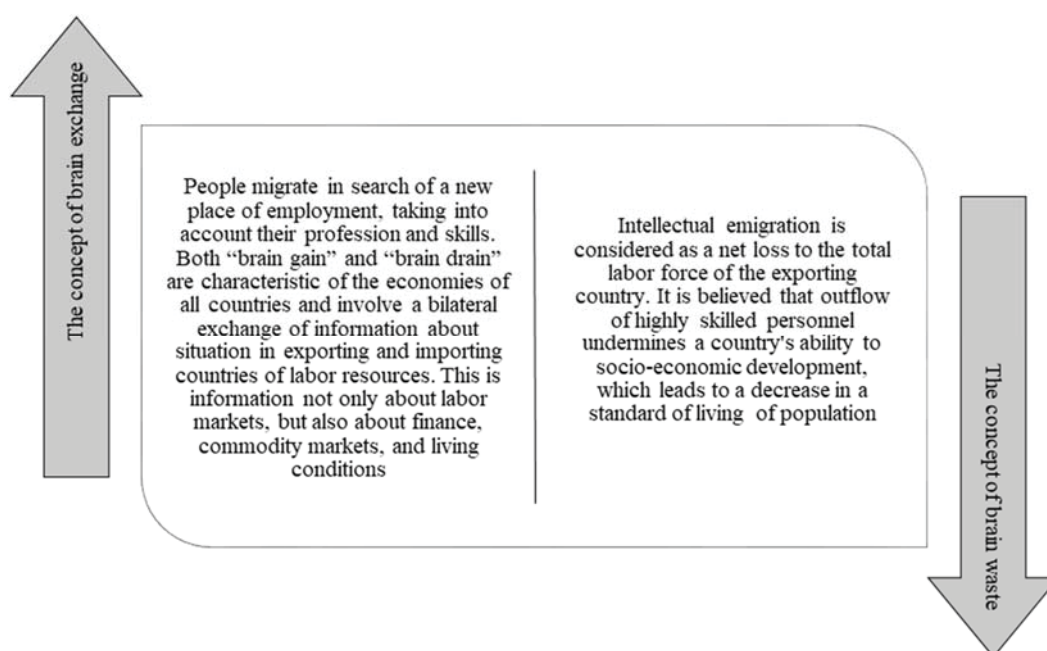


Figure 2 – Competing concepts on intellectual emigration

Note – compiled by the authors based on [27, 29]

However, recently some scientists have considered the “brain drain” model incomplete and point out the weaknesses of its political consequences, instead suggesting the concept of “brain circulation” [30-33]. These authors argue that researchers differ from other migrants in that they are motivated by the nature of their profession to move internationally in order to provide themselves with better opportunities to develop their careers, exchange ideas, and expand their knowledge. This perspective highlights the fact that these movements can be temporary and represent a global positive value resulting from a more efficient international labour market, the creation of international knowledge networks, and more effective knowledge transfer between countries [34-37].

The traditional “brain drain” approach to the phenomenon of scientific mobility tends to portray mobile researchers as economic agents who leave interests and contacts in the country of origin to seek better economic or professional conditions abroad [31; 37]. However, there is growing evidence of a number of links between mobile researchers and their countries of origin [37]. Some authors have noted that in many cases, researchers' mobility occurs in the context of the international community, where foreign experience coincides with the goal of creating and maintaining international knowledge networks [38-40]. In other cases, researchers participate in specific programs that involve collaboration and a number of activities in or for the country of origin (for example, teaching) [41].

In addition, researchers can continue to collaborate with industry or develop business interests in the country of origin [40; 42]. Finally, governments and institutions are increasingly creating Internet-based social networks that are specifically designed to allow researchers abroad to maintain contact with researchers and institutions in their home country, such as diaspora networks [43-45].

In the context of globalization, the topic of personnel movement between different countries is becoming more and more relevant. The shortage of highly-skilled professionals in any country is one of the main reasons that hindering the sustainable growth of the national economy [46]. In the near future, given the declining birth rate and an aging population, the demand for labor in Western countries will only grow, and the desire to compensate for the lack of highly qualified personnel will grow accordingly. In this regard, the struggle for intellectual capital is currently intensifying. For example, many countries are creating conditions for attracting foreign highly qualified workers, and developing government programs that promote intellectual immigration [47].

Each state tries to regulate the processes of labor migration and mobility in order to get the right workers for its economy from the general flow of potential migrants. Within the framework of this paper, scientific and/or highly-skilled personnel/employees. According to Kusayeva & Kotov [48], the regulation of migration processes is a set of administrative, legal and socio-economic measures that ensure the implementation of migrants rights guaranteed by the state, create conditions for their movement in directions that meet the current and future needs of the country, improve demographic situation and preserve the country's territorial integrity.

Moreover, expert communities and analysts (scientists and specialists) on migration and mobility issues have come to the conclusion that it is necessary to regulate the processes of scientific migration, rather than limiting it through international migration policies. Indeed, many state governments often understand the regulatory process as a predominantly restrictive policy [49].

Problems of mobility and migration cannot be solved without state control and regulation by the authorities. Migration processes that cover the spatial movement of the population (regardless of the nature of the move and goals) involve not only temporary employment and moving from one locality to another, but also daily trips to study or work in another place. These processes of territorial population movement lead to the spatial redistribution of labor resources (including scientific personnel) and the unification of temporary residence with working or studying conditions [50].

Basically, migration processes are voluntary or forced. They occur either in an organized manner, with participation and regulation of the state and under their control, or they occur spontaneously, by forces and means of migrants without material assistance from state structures. But in the first and second cases, the state, as a guarantor of social support, should regulate migration processes in order to neutralize the negative mechanisms of population movement from one territory to another [50].

In Ushakova's research work [51], it is stated that “public regulation” is the achievement of certain socio-economic goals through the application by state bodies of a system of measures of a legislative, executive and controlling nature. Considering this issue, it is possible to distinguish the methods of “direct” and “indirect” public regulation (figure 3). Methods of direct regulation include: measures of direct (administrative) and indirect impact.

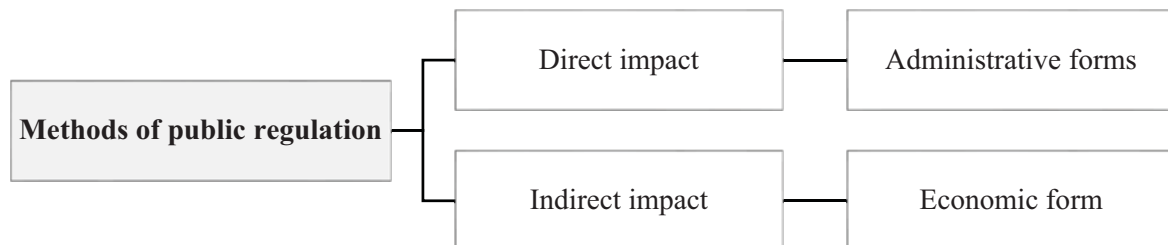


Figure 3 – Methods of public impact

Note – source [52]

According to Ivanov [49], based on the useful significance of the world experience (European Union (EU), France, Germany, USA, etc.), he notes that the regulation of mobility and migration processes can be formulated as follows:

- 1) interrelation of systems of legislative, economic and operational (organizational and economic) regulation;
- 2) regulations and agreements, both at the EU level and at the level of intergovernmental (interstate) agreements;
- 3) national programs that contain conceptual provisions, strategic and tactical goals that are consistent with the goals and objectives of economic reform, and national priorities.

Also, in his opinion, the main source of financing programs is the state budget, which is a significant lever of influence on migration processes. The main mechanism of public regulation of labor mobility, including scientific personnel, is: state policy, current operational management, a system of direct and indirect regulators, migration behavior, and migration consciousness. Direct regulation refers to legislative-

regulatory and organizational acts and actions; indirect – economic, informational, educational, cultural-educational and propaganda [49].

Two main concepts of state policy in this area can be distinguished from approaches available in the world practice to solving the problems of intellectual migration [53]. This is the so-called concept of “active regulation”, the main idea of which is the fundamental possibility and feasibility of public regulation of intellectual interstate migration using various tools (legal, administrative, economic, etc.). This concept presupposes an active combination of domestic and international legal acts regulating, first of all, the return programs of migrants. The concept of "orientation to the future" is based on the position that problems of regulating intellectual migration can be solved only in the future and at the supranational level, while respecting the interests of the individual and the state of origin of the emigrant. This means development of such international legal norms and legislative provisions that do not contradict generally accepted state norms [54].

Direct impact methods are most often used in the form of regulatory and legal levers: establishment of legislative frameworks (quotas) for scientific migrants in receiving country; deportation of illegal labor migrants, institution of registration, and so on. Methods of indirect regulation have various forms depending on the object of regulation, maturity of various forms of influence on the individual, tasks facing the authorities in terms of increasing qualified scientific labor flows.

In this context, role of the state in this area is to define goals, national priorities, develop a mechanism for their implementation, as well as to select regulators. The organizational and administrative form of regulation involves both direct administrative instructions that are mandatory, and coordination of economic policy in accordance with the chosen course, as well as monitoring scientific migration processes. The principal feature of public regulation is that it not only performs an educational and propaganda function, forms public opinion and a certain social climate, norms and standards of scientific migration behavior, but also creates conditions for their implementation, taking into account both individual and national interests [49].

Besides all this, Astafiyeva [8], having analyzed theoretical foundations, causes and prerequisites for the emergence of labor mobility, highlighted relationship between type of migration and level of workforce skills and possibility of regulating it by the state (table 2).

Table 2 – Relationship between type of labor mobility and skill level of labor resources and possibility of regulating it by the state [8]

Type of labor mobility	Labor mobility of unskilled labor	Labor mobility of skilled labor (scientific personnel)
Internal labor mobility	The state should encourage labour mobility for economic reasons and discourage migration in search of public services. It is necessary to eliminate explicit and implicit restrictions, as well as access rights to new jobs. The relationship is neutral and unlikely	Strong government support, especially for making a profit where possible. It is necessary to invest in services in peripheral areas to generate high-skilled human capital. It is necessary to increase the flow of information about labor market, so that migrants better learn about employment opportunities. The relationship is strong, the probability is high
Cross-border labour mobility in regional areas	The relationship is close and favorable, especially for the growth of wealth and diversification of income from transferred earnings	Government support is needed when regional markets are integrated and the benefits of mobility can extend to the sending region. The relationship is likely, but not necessarily
Cross-border labour mobility beyond regional areas	The relationship is close and favorable, especially for the growth of wealth and diversification of income from transferred earnings	The relationship is neutral, unlikely, because there is possible damage from accelerated brain drain, but there are also possible benefits from the transfer of knowledge to returning migrants and strong incentives for investment in human capital from migration perspective

Analysis of the presented data leads to the conclusion that the efforts of public authorities can improve the quality of labor mobility, which leads to a greater concentration of people and talents in places of deployment. In an environment of citizen well-being and economic growth, people have the ability to move and decide

where they will get the most out of their labor and human capital. Since labor mobility is a consequence of the forces that “pull”, as well as those who “push” people to leave, one of the main trends is the level of economic development in cities.

To maximize the use of labor resources, the public authorities of each country need to know the areas where they will be most productive. Currently, developing world is very overpopulated, and developed world is sparsely populated. Therefore, it is necessary to take into account the importance of labor mobility for increasing employment and competitiveness when developing state migration policy. A dynamic labor market that is not limited by national borders, where labor and skills are distributed more efficiently, is important for the ability of companies to grow and invest, especially against the backdrop of increasing competition from other regions and countries of the world [8].

In addition, governments of most countries facing the phenomenon of “brain drain”, both from the donor and recipient countries, are also developing a number of measures to regulate international migration of skilled workers, which can be divided into three blocks: “incentive” measures, that is, measures to attract foreign and emigrated highly skilled workers to the country; “restrictive”, aimed at implementing selective policies for the reception of international migrants and departure of national workers; “educational”, aimed at attracting schoolchildren, students and other international educational migrants, as well as creating conditions for securing graduates of educational institutions in the receiving country. Figure 4 summarizes the conditional division of public regulation tools in the field of international labor migration of professionals into three blocks [55].

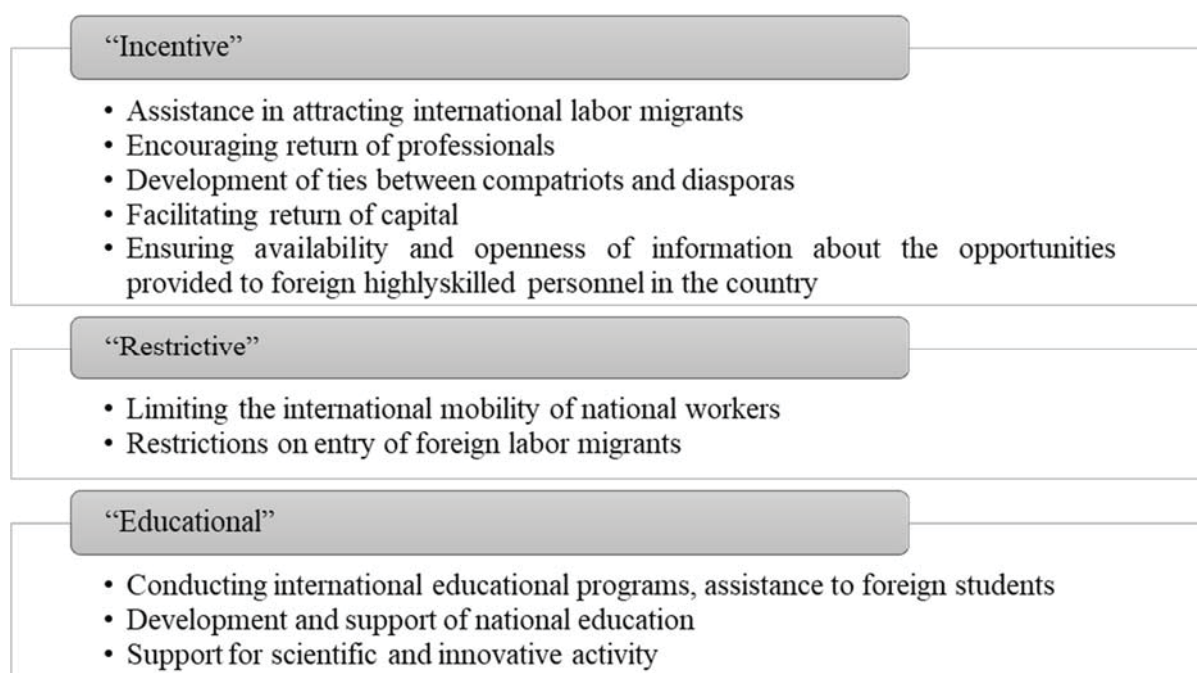


Figure 4 – Approaches to regulating the processes of international labor migration of highly skilled specialists at the national level

Note – compiled by the authors based on [55]

Thus, the need for public regulation of migration processes, in order to maintain the sustainable development of the economy as a whole, is to ensure conditions for effective functioning of the national economy, taking into account the combination of interests of individual, society and the state, taking into account the differentiation of solutions to problems of various categories of migrants.

CONCLUSION

To sum up, it can be noted that the implementation of proper public regulation of the scientific personnel mobility, including intellectual migration, is a very important area. In this regard, the need for effective public regulation by the governments of countries to solve (resolve) this problem is being updated. However, without studying the essence and features, without considering the possibilities, methods and approaches of public regulation of this process, it is almost impossible for countries to build a competent migration policy. Therefore, to a large extent in this study, the main emphasis was placed on the study of the theoretical foundations of the essence of the phenomenon of scientific personnel mobility and its public regulation.

Thus, on the basis of in-depth theoretical and methodological study of approaches to the regulation of intellectual migration processes, the conceptual bases were defined and a systematic study of the theoretical aspects of public regulation of the scientific personnel mobility was conducted.

As a result of the conducted work, it was revealed that the public regulation of the scientific personnel mobility and intellectual migration should be systematic and implemented primarily due to conceptual shifts in migration policy in general, accompanied by various mechanisms for attracting highly-skilled workers, taking into account the needs of the national economy. In addition, within the framework of the work, on the basis of a systematic study of the theoretical aspects of scientific personnel mobility and intellectual migration, the main approaches to public regulation are identified and knowledge in this area is systematized.

REFERENCES

1. Ackers L. Moving people and knowledge, the mobility of scientists within the European Union // *International Migration*. – 2005. – № 43(5). – P. 99–129.
2. Meyer J.-B. Network approach versus brain drain: lessons from the diaspora // *International Migration*. – 2001. – № 39 (5). – P. 91–110. DOI: 10.1111/1468-2435.00173.
3. Mahroum S. The international policies of brain gain, a review // *Technology Analysis and Strategic Management*. – 2005. – № 17(2). – P. 219–230.
4. Журавлева И. В., Миллер В.Е. Мобильность научных кадров // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. – 2014. – Т. 20. – С. 2866–2870.
5. Armstrong M. *Human Resource Management Practice*. – Saint Petersburg: Piter Publ., 2010. – P. 85–88.
6. Chen M. Informality and social protection: Theories and realities // *IDS Bulletin*. – 2008. – № 39 (2). – P. 18–27.
7. Agrawal A. K., Devesh K., McHale J., Oettl A. Brain Drain or Brain Bank? The Impact of Skilled Emigration on Poor-Country Innovation // *Journal of Urban Economics*. – 2011. – № 69. – P. 43–55.
8. Астафьева Н. Н. Государственное регулирование трудовой мобильности: возможности и ограничения // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. – 2017. – Том 7. – № 3А. – С. 134–142.
9. Рыбаковский Л. Л. Миграция населения. Три стадии миграционного процесса: очерки теории и методов исследования [Electronic source]. – 2006. – URL: <http://www.viperson.ru/wind.php?ID=250095&soch=1> (accessed: February 3, 2020).
10. Артюхин М. И., Пушкевич С. А. Основные проблемы миграции населения Республики Беларусь: социологический анализ // *Социологический альманах*. – 2015. – № 6. – С. 126–141.
11. *International Migration Law. Glossary on migration*. – International Organization for Migration (IOM) [Electronic source]. – 2004. – URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/iml_1_en.pdf (accessed: January 30, 2020).
12. Shatreovich V., Strautmane V. Industrialisation factors in post-industrial society // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. – 2015. – № 3 (2). – P. 157–172. – DOI: 10.9770/jesi.2015.3.2(4).
13. Drucker P. F. *Classic Drucker: Essential Wisdom of Peter Drucker from the Pages of Harvard Business Review*. – Harvard Business Review Press, 2006. – 240 p.
14. Pécoud A. *Migration without Borders. Essays on the free movement of people*. – Published jointly by the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization and by Berghahn Books, 2007. – 304 p.

15. Dachs B. The impact of new technologies on the labour market and the social economy. – Scientific Foresight Unit (STOA) – European Parliament [Electronic source]. – 2018. – URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/614539/EPRS_STU\(2018\)614539_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/614539/EPRS_STU(2018)614539_EN.pdf) (accessed: February 5, 2020).
16. Аксенова В. С. США и Россия: Проблема «утечки умов»: дис...канд. полит. наук: 23.00.04. – Москва, 2003. – 160 с.
17. Regets M. C. Research and policy issues in high-skilled international migration: A perspective with data from the United States. Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor. Discussion paper series. IZA PD no. 366, September, 2001.
18. Дежина И. Г. Мобильность научных кадров и новая политика правительства // Инновации. – 2008. – № 7. – С. 61–66.
19. Rai S. Indians find they can go home again // *New York Times*, January 10, 2006.
20. «Утечка мозгов» нарастает – Казахстан активно покидают технари, экономисты, педагоги. Отток квалифицированных кадров за последние 4 года ускорился на 34-88% / *Finprom.kz* – аналитический портал о бизнесе и финансах [Electronic source]. – 2017. – URL: <http://finprom.kz/ru/article/utechka-mozgov-narastaet-kazahstan-aktivno-pokidayut-tehnari-ekonomisty-pedagogi-ottok-kvalificirovannyh-kadrov-za-poslednie-4-goda-uskorilsya-na-34-88> (accessed: February 5, 2020).
21. Demographic Yearbook of Kazakhstan [Electronic source] // Statistics Committee of the Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan. – 2019. – URL: <https://stat.gov.kz/edition/publication/collection> (accessed: February 5, 2020).
22. Ермоленко А. А., Морозова А. Е., Ромашова А. И., Хмелев И. Б. «Утечка мозгов»: проблема №1 в России? [Electronic source] // СибАК. URL: <http://sibac.info/15052> (accessed: February 7, 2020).
23. Интеллектуальная миграция в современном мире: учеб. пособие / под ред. М. М. Лебедевой. – М.: МГИМО-Университет, 2014. – 253 с.
24. Latova N., Savinkov V. I. The Influence of Academic Migration on the Intellectual Potential of Russia // *European Journal of Education*. – 2012. – № 47 (1). – P. 64–76. – DOI: 10.2307/41343411.
25. Li W., Yu W. Chinese Intellectual Migration to the US // *Spotlight on China* / In: Guo S., Guo Y. (eds) *Spotlight on China*. – SensePublishers, Rotterdam, 2016. – P. 269–284. DOI: 10.1007/978-94-6300-669-9_16.
26. Белов Ф. Д. Международная интеллектуальная миграция: особенности, роль и значение на современном этапе // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. – 2010. – № 2. – С. 43–51.
27. Freitas A., Pécoud A. Skilled Migration and the Brain Drain Guest Editors. – UNESCO, 2012. – Vol. 14. – No. 1. – 117 p. [Electronic source]. – URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000218151> (accessed: February 12, 2020).
28. Леденева В. Ю. Интеллектуальная миграция: мировые и российские тенденции // *Высшее образование в России*. – 2014. – № 2. – С. 106–113.
29. Сулягина Ю. О. Методологические подходы к анализу глобальных процессов трудовой миграции // *Материалы Афанасьевских чтений*. – 2016. – № 2 (15). – С. 185–189.
30. Ackers L. Moving people and knowledge: scientific mobility in the European union // *International Migration*. – 2005. – № 43 (5). – P. 99–131. – DOI: 10.1111/j.1468-2435.2005.00343.x.
31. Gaillard J., Gaillard A. M. Introduction: the international mobility of brains: exodus or circulation? // *Science Technology & Society*. – 1997. – № 2 (2). – P. 195–228. – DOI: 10.1177/097172189700200202.
32. Johnson J. M., Regets M. C. International Mobility of Scientists and Engineers to the United States – Brain Drain or Brain Circulation? – SRS Issue Brief. – National Science Foundation, Division of Science Resources Studies. – Arlington, 1998. – pp. 6. [Electronic source]. – URL: <http://www.nsf.gov/sbe/srs/stats.htm> (accessed: February 15, 2020).
33. Saxenian A. From brain drain to brain circulation: transnational communities and regional upgrading in India and China // *Studies in Comparative International Development (SCID)*. – 2005. – № 40 (2). – P. 35–61. – DOI: 10.1007/BF02686293.

34. Gaillard A. M., Gaillard J. The international circulation of scientists and technologists // *Science Communication*. – 1998. – № 20 (1). – P. 106–115.
35. Grubel H. B., Scott A. D. The international flow of human capital // *The American Economic Review*. – 1966. – № 56 (1/2). – P. 268–274.
36. Mahroum S. Scientists and global spaces // *Technology in Society*. – 2000. – № 22 (4). – P. 513–523. – DOI: 10.1016/S0160-791X(00)00024-5
37. Meyer J.-B. Policy Implications of the Brain Drain's Changing Face // *Policy Brief, Science and Development Network*, 2003.
38. Jöns H. Brain circulation and transnational knowledge networks: studying long-term effects of academic mobility to Germany, 1954-2000 // *Global Networks*. – 2009. – № 9 (3), – P. 315–338.
39. Mahroum S. Highly skilled globetrotters: mapping the international migration of human capital // *R&D Management*. – 2000. – № 30 (1). – P. 23–32. DOI: 10.1111/1467-9310.00154
40. Tripl M. Scientific mobility and knowledge transfer at the interregional and intraregional level // *Regional Studies*. – 2011. – № 0 (0), – pp. 1–15, DOI: 10.1080/00343404.2010.549119
41. Hiroshi O., Watanabe A. The international mobility of researchers: policy support at the national and institutional level. In: OECD (Ed.). – *The International Mobility of Researchers Workshop*, 2007.
42. Wickware P. End of the brain drain could be in sight // *Nature*. – 1999. – № 399 (6732). – P. 179–180.
43. Thorn K., Holm-Nielsen L.B. International mobility of researchers and scientists policy options for turning a drain into a gain. In: *The International Mobility of Talent: Types, Causes, and Development Impact*, 2008. – P. 145–167.
44. Kuznetsov Y. N. *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on their Talent Abroad*. – World Bank Publications, 2006.
45. Baruffaldi S. H., Landoni P. Return mobility and scientific productivity of researchers working abroad: The role of home country linkages // *Research Policy*. – 2012. – № 41. – P. 1655–1665. DOI: 10.1016/j.respol.2012.04.005
46. Гришин В. И., Абрамов Р. А. Роль региональной инновационной инфраструктуры в модернизации экономики страны // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2010. – № 11 (68). – С. 2–8.
47. Мыреев А. В., Халатенкова Е. Ю. Государственное регулирование интеллектуальной миграции в РФ на современном этапе // *Сборник тезисов докладов и статей международной научно-практической конференции 22 апреля 2015 года / отв. редактор Р.А. Абрамов*. – М.: ООО «Третьяковъ», 2015. – С. 144–146.
48. Кусаева А. Р., Котов Н. М. Государственное регулирование миграционных процессов и влияние трудовой миграции на экономику России // *Сборник тезисов докладов и статей международной научно-практической конференции 22 апреля 2015 года / отв. редактор Р. А. Абрамов*. – М.: ООО «Третьяковъ», 2015. – 211 с.
49. Иванов А. Г. Государственное регулирование внешней трудовой миграции: опыт ЕС, Франции, Германии, США // *Вестник РУДН, серия Политология*. – 2009. – № 3. – С. 61–69.
50. Ушакова О. А. Необходимость государственного регулирования миграционных процессов для поддержания устойчивого развития экономики // *Сборник тезисов докладов и статей международной научно-практической конференции 22 апреля 2015 года / отв. редактор Р.А. Абрамов*. – М.: ООО «Третьяковъ», 2015. – 211 с.
51. Ушакова О. А. Критерии управления устойчивым развитием в условиях модернизации экономики: монография / О. А. Ушакова. – Новосибирск: Издательство «СИБПРИНТ», 2011. – 80 с.
52. Бабашкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики / А. М. Бабашкина. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 480 с.
53. Миграция и безопасность в России / Под ред. Г. Витковской и С. Панарина. – М.: Интердиалект+, 2000. – С. 341.
54. Ушкалов И. Г., Малаха И. А. «Утечка умов» – масштабы, причины, последствия. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – С. 176.

55. Вартанян А. А. Государственное регулирование международной миграции высококвалифицированных кадров: дис...канд. эконом. наук: 08.00.14. – Москва, 2017. – 215 с.

REFERENCES

1. Ackers, L. (2005), "Moving people and knowledge, the mobility of scientists within the European Union", *International Migration*, No. 43(5), pp. 99–129.
2. Meyer, J.-B. (2001), "Network approach versus brain drain: lessons from the diaspora", *International Migration*, No. 39 (5), pp. 91–110, DOI: 10.1111/1468-2435.00173.
3. Mahroum, S. (2005), "The international policies of brain gain, a review", *Technology Analysis and Strategic Management*, No. 17(2), pp. 219–230.
4. Zhuravleva, I. V. and Miller, V. E. (2014), "Mobil'nost' nauchnyh kadrov", *Nauchno-metodicheskij elektronnyj zhurnal «Koncept»*, Vol. 20, pp. 2866–2870 (in Russian).
5. Armstrong, M. (2010), "Human Resource Management Practice", Saint Petersburg: Piter Publ., pp. 85–88.
6. Chen, M. (2008), "Informality and social protection: Theories and realities", *IDS Bulletin*, No. 39 (2), pp. 18–27.
7. Agrawal, A. K., Devesh, K., McHale, J. and Oettl, A. (2011), "Brain Drain or Brain Bank? The Impact of Skilled Emigration on Poor-Country Innovation", *Journal of Urban Economics*, No. 69, pp. 43–55.
8. Astafeva, N. N. (2017), "Gosudarstvennoe regulirovanie trudovoj mobil'nosti: vozmozhnosti i ogranicheniya", *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*, Vol. 7, No. 3A, pp. 134–142 (in Russian).
9. Rybakovskij, L. L. (2006), "Migraciya naseleniya. Tri stadii migracionnogo processa: ocherki teorii i metodov issledovaniya", available at: <http://www.viperson.ru/wind.php?ID=250095&soch=1> (accessed: February 3, 2020) (in Russian).
10. Artyuhin, M. I. and Pushkevich, S. A. (2015), "Osnovnye problemy migracii naseleniya Respubliki Belarus': sociologicheskij analiz", *Sociologicheskij al'manah*, No. 6, pp. 126–141 (in Russian).
11. "International Migration Law. Glossary on migration" (2004), International Organization for Migration (IOM), 81 p., available at: https://publications.iom.int/system/files/pdf/iml_1_en.pdf (accessed: January 30, 2020).
12. Shatreovich, V. and Strautmane, V. (2015), "Industrialisation factors in post-industrial society", *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, No. 3 (2), pp. 157–172, DOI: 10.9770/jesi.2015.3.2(4).
13. Drucker, P. F. (2006), "Classic Drucker: Essential Wisdom of Peter Drucker from the Pages of Harvard Business Review", Harvard Business Review Press, 240 p.
14. Pécoud, A. (2007), "Migration without Borders. Essays on the free movement of people", Published jointly by the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization and by Berghahn Books, 304 p.
15. Dachs, B. (2018), "The impact of new technologies on the labour market and the social economy", Scientific Foresight Unit (STOA), European Parliament, available at: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/614539/EPRS_STU\(2018\)614539_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/614539/EPRS_STU(2018)614539_EN.pdf) (accessed: February 5, 2020).
16. Aksenova, V. S. (2003), "SSHA i Rossiya: Problema «utechki umov»: dis...kand. polit. nauk: 23.00.04", Moscow, 160 p. (in Russian).
17. Regets, M. C. (2001), "Research and policy issues in high-skilled international migration: A perspective with data from the United States", Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor. Discussion paper series. IZA PD no. 366.
18. Dezhina, I. G. (2008), "Mobil'nost' nauchnyh kadrov i novaya politika pravitel'stva", *Innovacii*, No. 7, pp. 61–66 (in Russian).
19. Rai, S. (2006), "Indians find they can go home again", *New York Times*, January 10, 2006.
20. "«Utechka mozgov» narastaet – Kazahstan aktivno pokidayut tekhnari, ekonomisty, pedagogi. Ottok kvalificirovannyh kadrov za poslednie 4 goda uskorilsya na 34-88%" (2017), *Finprom.kz – analiticheskij portal o biznese i finansah*, available at: <http://finprom.kz/ru/article/utechka-mozgov-narastaet-kazahstan-aktivno-pokidayut-tehnari-ekonomisty-pedagogi-ottok-kvalificirovannyh-kadrov-za-poslednie-4-goda-uskorilsya-na-34-88> (accessed: February 5, 2020) (in Russian).

21. “Demographic Yearbook of Kazakhstan” (2019), Statistics Committee of the Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan, available at: <https://stat.gov.kz/edition/publication/collection> (accessed: February 5, 2020).
22. Ermolenko, A. A., Morozova, A. E., Romashova, A. I. and Hmelev, I. B. “«Utechka mozgov»: problema №1 v Rossii?”, SibAK, available at: <http://sibac.info/15052> (accessed: February 7, 2020).
23. Lebedeva, M. M. (2014), “Intellectual'naya migraciya v sovremennom mire”, Moscow, MGIMO-Universitet, 253 p. (in Russian).
24. Latova, N. and Savinkov, V. I. (2012), “The Influence of Academic Migration on the Intellectual Potential of Russia”, *European Journal of Education*, No. 47 (1), pp. 64–76, DOI: 10.2307/41343411.
25. Li, W. and Yu, W. (2016), “Chinese Intellectual Migration to the US”, In: Guo S., Guo Y. (eds) *Spotlight on China*, SensePublishers, Rotterdam, pp. 269–284. DOI: 10.1007/978-94-6300-669-9_16.
26. Belov, F. D. (2010), “Mezhdunarodnaya intellektual'naya migraciya: osobennosti, rol' i znachenie na sovremennom etape”, *Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Seriya: Ekonomika*, No. 2, pp. 43–51 (in Russian).
27. Freitas, A. and Pécoud, A. “Skilled Migration and the Brain Drain Guest Editors”, UNESCO, Vol. 14, No. 1, 117 p., available at: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000218151> (accessed: February 12, 2020).
28. Ledeneva, V. Yu. (2014), “Intellectual'naya migraciya: mirovye i rossijskie tendencii”, *Vyshee obrazovanie v Rossii*, No. 2, pp. 106–113 (in Russian).
29. Sulyagina, Yu. O. (2016), “Metodologicheskie podhody k analizu global'nyh processov trudovoj migracii”, *Materialy Afanas'evskih chtenij*, No. 2 (15), pp. 185–189 (in Russian).
30. Ackers, L. (2005), “Moving people and knowledge: scientific mobility in the European union”, *International Migration*, No. 43 (5), pp. 99–131, DOI: 10.1111/j.1468-2435.2005.00343.x.
31. Gaillard, J. and Gaillard, A. M. (1997), “Introduction: the international mobility of brains: exodus or circulation?”, *Science Technology & Society*, No. 2 (2). pp. 195–228, DOI: 10.1177/097172189700200202.
32. Johnson, J. M. and Regets, M. C. (1998), “International Mobility of Scientists and Engineers to the United States – Brain Drain or Brain Circulation?”, *SRS Issue Brief*, National Science Foundation, Division of Science Resources Studies, Arlington, p. 6, available at: <http://www.nsf.gov/sbe/srs/stats.htm> (accessed: February 15, 2020).
33. Saxenian, A. (2005), “From brain drain to brain circulation: transnational communities and regional upgrading in India and China”, *Studies in Comparative International Development (SCID)*, No. 40 (2), pp. 35–61, DOI: 10.1007/BF02686293.
34. Gaillard, A. M. and Gaillard, J. (1998), “The international circulation of scientists and technologists”, *Science Communication*, No. 20 (1), pp. 106–115.
35. Grubel, H. B. and Scott, A. D. (1996), “The international flow of human capital”, *The American Economic Review*, No. 56 (1/2), pp. 268–274.
36. Mahroum, S. (2000), “Scientists and global spaces”, *Technology in Society*, No. 22 (4), pp. 513–523, DOI: 10.1016/S0160-791X(00)00024-5.
37. Meyer, J.-B. (2003), “Policy Implications of the Brain Drain’s Changing Face”, *Policy Brief*, Science and Development Network.
38. Jöns, H. (2009), “Brain circulation and transnational knowledge networks: studying long-term effects of academic mobility to Germany, 1954-2000”, *Global Networks*, No. 9 (3), pp. 315–338.
39. Mahroum, S. (2000), “Highly skilled globetrotters: mapping the international migration of human capital”, *R&D Management*, No. 30 (1), pp. 23–32, DOI: 10.1111/1467-9310.00154.
40. Tripl, M. (2011), “Scientific mobility and knowledge transfer at the interregional and intraregional level”, *Regional Studies*, No. 0 (0), pp. 1–15, DOI: 10.1080/00343404.2010.549119.
41. Hiroshi, O. and Watanabe, A. (2007), “The international mobility of researchers: policy support at the national and institutional level”, In: OECD (Ed.), *The International Mobility of Researchers Workshop*.
42. Wickware, P. (1999), “End of the brain drain could be in sight”, *Nature*, No. 399 (6732), pp. 179–180.

43. Thorn, K. and Holm-Nielsen, L. B. (2008), “International mobility of researchers and scientists policy options for turning a drain into a gain”, In: *The International Mobility of Talent: Types, Causes, and Development Impact*, pp. 145–167.
44. Kuznetsov, Y. N. (2006), “Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on their Talent Abroad”, World Bank Publications.
45. Baruffaldi, S. H. and Landoni, P. (2012), “Return mobility and scientific productivity of researchers working abroad: The role of home country linkages”, *Research Policy*, No. 41, pp. 1655–1665, DOI: 10.1016/j.respol.2012.04.005.
46. Grishin, V. I. and Abramov, R. A. (2010), “Rol' regional'noj innovacionnoj infrastruktury v modernizacii ekonomiki strany”, *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, No.11 (68), pp. 2–8 (in Russian).
47. Myreev, A. V. and Halatenkova, E. Yu. (2015), “Gosudarstvennoe regulirovanie intellektual'noj migracii v RF na sovremennom etape”, Moscow, ООО «Tret'yakov'», pp. 144–146 (in Russian).
48. Kusaeva, A. R. and Kotov, N. M. (2015), “Gosudarstvennoe regulirovanie migracionnyh processov i vliyanie trudovoj migracii na ekonomiku Rossii”, ООО «Tret'yakov'», Moscow, 211 p. (in Russian).
49. Ivanov, A. G. (2009), “Gosudarstvennoe regulirovanie vneshnej trudovoj migracii: opyt ES, Francii, Germanii, SSHA”, *Vestnik RUDN, seriya Politologiya*, No. 3, pp. 61–69 (in Russian).
50. Ushakova, O. A. (2015), “Neobhodimost' gosudarstvennogo regulirovaniya migracionnyh processov dlya podderzhaniya ustojchivogo razvitiya ekonomiki”, ООО «Tret'yakov'», Moscow, 211 p. (in Russian).
51. Ushakova, O. A. (2011), “Kriterii upravleniya ustojchivym razvitiem v usloviyah modernizacii ekonomiki: monografiya”, Novosibirsk, Izdatel'stvo «SIBPRINT», 80 p. (in Russian).
52. Babashkina, A. M. (2005), “Gosudarstvennoe regulirovanie nacional'noj ekonomiki”, *Finansy i statistika*, Moscow, 480 p. (in Russian).
53. “Migraciya i bezopasnost' v Rossii” (2000), In ed. by Vitkovskaya G. and Panarin S., *Interdialekt+*, Moscow, 341 p. (in Russian).
54. Ushkalov I.G., Malaha I.A. «Utechka umov» – masshtaby, prichiny, posledstviya. – M.: Editorial URSS, 1999. – S. 176.
55. Vartanyan, A. A. (2017), “Gosudarstvennoe regulirovanie mezhdunarodnoj migracii vysokokvalificirovannyh kadrov: dis...kand. ekonom. nauk: 08.00.14”, Moscow, 215 p. (in Russian).

SUMMARY

This paper discusses the issues of conceptualization and systematic research of theoretical aspects of public regulation of scientific personnel mobility based on the study of approaches to regulating the intellectual migration processes. As a result of the conducted work, it was revealed that the public regulation of the scientific personnel mobility and intellectual migration should be systematic and implemented primarily due to conceptual shifts in migration policy in general, accompanied by various mechanisms for attracting highly qualified workers, taking into account the needs of the national economy. In addition, the work has been based on a systematic study of theoretical aspects of scientific personnel mobility and intellectual migration, and has identified the main approaches to public regulation and systematized knowledge in this area.

ТҮЙІНДЕМЕ

Ғылыми мақалада зияткерлік көші-қон процестерін реттеу тәсілдерін зерделеу негізінде ғылыми кадрлардың ұтқырлығын мемлекеттік реттеудің теориялық аспектілерін тұжырымдау және жүйелі зерттеу мәселелері қарастырылды. Жүргізілген жұмыстар нәтижесінде ғылыми кадрлардың ұтқырлығын және зияткерлік көші-қонды мемлекеттік реттеу жүйелі сипатта болуы және бірінші кезекте ұлттық экономиканың қажеттіліктерін ескере отырып, жоғары білікті қызметкерлерді тартудың әртүрлі тетіктерімен ілесе жүретін көші-қон саясатындағы тұжырымдамалық өзгерістер есебінен жүзеге асырылуы тиіс екені анықталды. Сонымен қатар, жұмыс шеңберінде ғылыми кадрлар ұтқырлығының теориялық

аспектілерін жүйелі зерделеу және зияткерлік көші-қон негізінде мемлекеттік реттеуге негізгі тәсілдері анықталды және осы саладағы негізгі ақпараттар жүйеленді.

РЕЗЮМЕ

В настоящей статье рассматриваются вопросы концептуализации и системного исследования теоретических аспектов государственного регулирования мобильности научных кадров на основе изучения подходов к регулированию процессов интеллектуальной миграции. В результате проведенных работ было выявлено, что государственное регулирование мобильности научных кадров и интеллектуальной миграции должны носить системный характер и осуществляться в первую очередь за счет концептуальных сдвигов в миграционной политике в целом, сопровождающимися разнообразными механизмами привлечения высококвалифицированных работников с учётом потребностей национальной экономики. Кроме того, в рамках работы, на основе системного изучения теоретических аспектов мобильности научных кадров и интеллектуальной миграции выявлены основные подходы к государственному регулированию и систематизированы знания в этой области.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Сансызбаева Галия Нурымовна – доктор экономических наук, профессор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: gns1981@mail.ru

Нұрұлы Елдар – докторант PhD, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: eldar_nuruly@mail.ru

Ақтымбаева Алия Сагындыковна – кандидат географических наук, старший преподаватель, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: alia_79-30@mail.ru

Сапиева Акмарал Женисбаевна – докторант PhD, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: mashok_1993@mail.ru

МРПТИ 06.81.12

JEL Classification: H43, M19, O22

**CONCEPT OF PROJECT-ORIENTED MANAGEMENT IMPLEMENTATION
IN THE KAZAKHSTAN REPUBLIC STATE BODIES**

O. K. Joldasbayev¹, D. Zh. Rakhmatullaeva²

^{1,2}Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the study is to substantiate the concept of introducing project-oriented management in state bodies of the Republic of Kazakhstan.

Methodology – in the scientific work, a systems approach, a toolkit for contextual and causal analysis were used.

Originality / value of the work: the scientific and practical significance of the work lies in the fact that the proposed substantiated concept will reduce risks and improve the quality of project implementation in government bodies, increase the satisfaction of stakeholders of projects of government bodies. The developed concept can be used to develop implementation algorithms for project-oriented management in specific government bodies of the Republic of Kazakhstan

Findings are viewed in substantiating the author's model of a project-oriented management system and substantiating the author's concept of introducing project-oriented management. The study is of scientific value, as it makes a certain contribution to the development of project management in government bodies.

Keywords: project, project-oriented management, project-oriented management system, public authority, corporate culture.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК ОРГАНДАРЫНДА
ЖОБАЛЫҚ БАҒДАРЛАНҒАН БАСҚАРУДЫ ЕНГІЗУ КОНЦЕПЦИЯСЫ**

О. К. Джолдасбаев¹, Д. Ж. Рахматуллаева²

^{1,2}Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдарына жобалық бағдарланған басқаруды (бұдан әрі – ЖББ) енгізу концепциясын негіздеу болып табылады.

Зерттеу методологиясы – ғылыми жұмыста жүйелік әдіс, мәнмәтіндік пен себеп-салдарлық байланыс талдауларының құралдары қолданылды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – ұсынылып отырған концепция мемлекеттік органдарда жүзеге асырылатын жобалардың тәуекелдерін азайтып, жүзеге асу сапасын арттырып, стейкхолдерлердің қажеттіліктерін қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Өзірленген концепция Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдарында ЖББ енгізу кезінде қажетті алгоритмдерді жасауға қолданылуы мүмкін.

Зерттеудің нәтижелері болып ЖББ жүйесінің авторлық моделі және ЖББ енгізу бойынша авторлық концепциясын негіздеу табылады. Мемлекеттік органдарда жобалық басқаруды дамытудағы үлесі болғандықтан зерттеудің ғылыми құндылығы арта түседі.

Түйін сөздер: жоба, жобалық бағдарланған басқару, жобалық бағдарланған басқару жүйесі, мемлекеттік орган, корпоративті мәдениет.

КОНЦЕПЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

О. К. Джолдасбаев¹, Д. Ж. Рахматуллаева²

^{1,2}Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – обоснования концепции внедрения проектно-ориентированного управления (далее – ПОУ) в государственных органах Республики Казахстан.

Методология. В научной работе использованы системный подход, инструментарий контекстного и причинно-следственного анализ.

Оригинальность/ценность работы – научная и практическая значимость работы заключается в том, что предложенная обоснованная концепция позволит уменьшить риски и улучшить качество реализации проектов в государственных органах, увеличит удовлетворенность стейкхолдеров проектов государственных органов. Разработанная концепция может быть использована для разработки алгоритмов внедрения ПОУ в конкретных государственных органах Республики Казахстан.

Результаты исследования просматриваются в обосновании авторской модели системы ПОУ и обосновании авторской концепции внедрения ПОУ. Исследование представляет научную ценность, так как вносит определенный вклад в развитие проектного менеджмента в государственных органах.

Ключевые слова: проект, проектно-ориентированное управление, проектно-ориентированная система управления, государственный орган, корпоративная культура.

ВВЕДЕНИЕ

Проектно-ориентированное управление (ПОУ) – управление, ориентированное на выполнение проектов, – набирает всё большую популярность в Казахстане. Причем в бизнесе ПОУ получила признание ещё с момента обретения независимости Республики Казахстан. Актуальность ПОУ обусловлена вызовами внешней среды [1, с. 75-76]:

- ростом конкуренции за ресурсы;
- изменчивостью внешних факторов;
- сложностью и многозадачностью проблем, стоящих перед современным бизнесом;
- возрастанием роли инноваций в экономике;
- распространением информационных технологий;
- усилением различных рисков.

Реагировать на эти вызовы управленческие структуры вынуждены, повышая свою гибкость, увеличивая требовательность к соблюдению графиков и бюджетов для выполнения бизнес-задач. Мировой опыт демонстрирует, что решение этих задач через инструменты проектно-ориентированного управления оказывается более удобным, чем с помощью процессного управления.

Преимущества проектно-ориентированного управления сделали его одним из самых востребованных способов управления. Наличие тех же задач в сфере государственного управления обусловило необходимость использования ПОУ органами государственной власти. Понимание преимуществ ПОУ постепенно приходит и в органы государственной власти. Это связано с необходимостью повышать эффективность деятельности государственных органов в части постановки целей и своевременного их выполнения. Методы ПОУ могут и должны применяться в проектной деятельности государственных органов.

К сегодняшнему дню ПОУ накопило обширную научно-методическую базу. В наши дни проекты – это основной объект инвестирования в большинстве организаций. Поэтому необходимость рационального управления проектной деятельностью не вызывает сомнений. Многие крупные международные

корпорации в настоящее время занимаются проектной деятельностью. На уровне крупных организаций и государства, как правило, речь идет не об отдельных проектах, а о портфелях проектов и программах.

Проектно-ориентированный подход позволяет избежать недостатков линейно-функциональной структуры: инерционности и недостаточной рыночной ориентированности.

С помощью методов ПОУ коммерческие организации повышают результативность деятельности, рациональность использования ресурсов, эффективность организационных структур, избавляются от бюрократизированности и излишнего централизма принятия решений, улучшают удовлетворенность потребителей товаров и услуг. Кроме того, проектные формы управления позволяют уменьшить угрозы экономической безопасности за счет нивелирования факторами неэффективного расходования времени и дефицита ресурсов, концентрации усилий на приоритетных целях и задачах.

На сегодняшний день накоплен существенный мировой опыт по реализации ПОУ и его нормативно-правового регулирования. В частности, такие страны, как Франция, Великобритания, Канада, Сингапур имеют успешный опыт функционирования ПОУ в органах государственной власти [2, с. 66].

В передовых странах проектно-ориентированное управление в государственных органах – уже реальность. Проекты создаются под конкретные задания, планы государственного развития. Практика показывает, что ПОУ в государственных органах позволяет:

- выполнить задания в намеченные сроки;
- повысить эффективность бюджетирования;
- увеличить вероятность достижения поставленных целей;
- уменьшить различные риски, в том числе риск несоблюдения бюджета проекта;
- улучшить клиентоориентированность деятельности государственных органов;
- улучшить адаптированность государственного управления;
- способствует усилению здоровой конкуренции на рынке.

Интерес к проектно-ориентированному управлению в Казахстане проявляется и в научной и в практической плоскости. Однако недостаточно внимания уделяется аспектам внедрения ПОУ в государственных органах, то есть организации ПОУ в государственных органах Республики Казахстан. Хотя ПОУ признано высокоэффективным инструментом реализации масштабных, уникальных задач, подходить к его внедрению стоит крайне аккуратно. ПОУ дороже обычного процессного и функционального управления, требует дополнительных трудозатрат, времени, специальных навыков и знаний от ответственных работников [3, с. 50].

Практика показывает, что проекты не всегда реализуются так, как планировалось изначально [4, с. 31]:

- только 16-28 % проектов реализуются точно в срок в рамках установленного бюджета;
- около 49 % проектов существенно отклоняются от плана и бюджета;
- лишь в 61 % проектов цель проекта остается неизменной до его завершения;
- около 23 % проектов вообще не доводятся до завершения.

Существование противоречий между ожидаемым эффектом от внедрения ПОУ и распространенной практикой неудачной реализации проектов порождает актуальность настоящего исследования, которое выполнено с целью обоснования концепции внедрения проектно-ориентированного управления в государственных органах Республики Казахстан.

Объект исследования настоящей работы – государственные органы Республики Казахстан. Предмет исследования: концептуальные аспекты внедрения проектно-ориентированной системы управления в государственных органах Республики Казахстан.

Существование обоснованной концепции позволит уменьшить риски и улучшить качество проектно-ориентированного управления в государственных органах.

Литературный обзор. Само внедрение ПОУ в государственных органах не может выглядеть как краткосрочный проект, внедряемый административным методом только ради следования текущим модным трендам или требования сверху. Внедрение ПОУ – это сложная программа действий, требующая попутных изменений в организационной структуре, системе подготовки и стимулирования персонала. Такую программу целесообразно разрабатывать на основе концепции внедрения проектно-ориентированного управления в государственных органах Республики Казахстан.

В основе предполагаемой концепции внедрения ПОУ в государственных органах Республики Казахстан должно быть устранение распространенных причин неэффективной реализации проектов в государственных органах. Из имеющихся литературных данных такими распространенными причинами являются [4, с. 31]:

- неэффективность использования ресурсов;
- недостаток или отсутствие специалистов и менеджеров для проектной работы;
- проблемы согласования между собой проектов в рамках программы или портфеля.

С января 2016 г. вступил в силу Национальный стандарт Республики Казахстан СТ РК ISO 21500-2014 «Руководство по управлению проектами» [5], в котором сформулирована базовая концепция проектного менеджмента. Однако единая политика по продвижению проектного менеджмента в государственных органах Республики Казахстан отсутствует.

Системно ПОУ в органах государственной власти Республики Казахстан пока не внедряется. На сегодняшний день можно говорить лишь о точечном подходе к ПОУ, когда отдельные государственные задания «сверху» называются проектами, под которые выделяется бюджет, формируется команда, составляется дорожная карта, заключаются договора и т.д. Такой точечный подход нельзя назвать эффективным: он дорогой, не способствующий выполнению системных функций ПОУ по накоплению опыта и приобретению командных компетенций. На данном этапе есть потребность усовершенствовать деятельность органов государственной власти Республики Казахстан, внедрив проектно-ориентированное управление как систему.

Заметим, что не существует типовой модели внедрения ПОУ, которая подходила бы абсолютно всем странам, ко всем государственным органам. ПОУ можно рассматривать лишь как общую идеологию, концепцию, задающую тренд реформ государственного управления, а инструментарий ее реализации каждая страна и конкретный государственный орган выбирают исходя из своих особенностей [6, с. 100].

Причем учитывать национальные особенности особенно важно в странах с развивающейся экономикой. Непродуманное внедрение ПОУ в развивающихся странах может привести к негативным последствиям: снижению производительности государственного аппарата, увеличению издержек на проведение реформы, повышению коррупции и даже к политической нестабильности [7]. К сожалению, практика показывает, что модернизация государственного управления в развивающихся странах не всегда успешна в силу отсутствия традиционного для Запада четкого отграничения бюрократической системы от политической. В развивающихся странах велика роль бюрократической вертикали и преобладания традиционной модели бюрократии, при которой решения принимаются «сверху вниз» [6, с. 102].

Сложности внедрения ПОУ в государственных органах Казахстана связаны чаще всего с:

- недостаточной гибкостью и зарегулированностью управленческих структур;
- преобладанием авторитарного стиля руководства, неэффективного в ПОУ;
- бюрократией, преобладанием системы управления, при которой решения принимаются «сверху вниз»;
- недостатком специалистов с компетенциями для работы в проектной команде;
- сопротивлением изменениям со стороны части работников на всех уровнях;
- неполноценной национальной нормативной базой для организации проектно-ориентированного управления;
- непониманием того, как необходимо разделять процессное и проектное управление – синхронизировать процессное и проектное управление.

Одна из проблем перехода к ПОУ – синхронизация процессного и проектного управления.

Процессное управление в отличие от проектного характеризуется повторяемостью или воспроизводимостью во времени. Проект же предполагает создание уникального продукта, «посредством реализации комплексных видов деятельности и обеспечения непрерывного интегрирующего и координирующего воздействия при жестких ограничениях по времени, затратам и качеству работ» [8, с. 5].

В настоящее время в большинстве органов государственной власти на просторах постсоветского пространства наиболее распространен процессный подход в управлении, который предельно предпри-

сывает функции и задачи структур управления. Процессный подход предполагает необходимость следования конкретным бюрократическим предписаниям, в том числе в рамках отдельно закрепленных за органами власти функций. Это с одной стороны, позволяет построить качественную систему контроля, дисциплины и ответственности, но в то же время затрудняет внедрение элементов творчества, снижает уровень гибкости, эффективности коммуникаций между подразделениями.

ПОУ не отрицает традиционного процессного управления. На практике, как правило, так и происходит в масштабах организации и государства. А проектное управление в чистом виде встречается только, если речь идет об управлении в масштабах проекта (например, проект строительства). В этом заключается сущность ПОУ.

Заметим, что в стандартах СТ РК ISO 21500-2014, ISO 21500:2012 [5] не употребляется термин «проектное управление». Там фигурирует термин «управление проектами». Однако стандартное словосочетание «управление проектами» носит, скорее частный характер – организацию управления проектами в конкретной компании. В научной литературе, с целью подчеркнуть концептуальный характер управления безотносительно к компании употребляют термин «проектное управление» [3, с. 45]. То есть проектное управление – это не просто управление чем-то, а целая концепция управления.

Синхронизация процессного и проектного управления предполагает рациональное использование особенностей и положительных факторов процессного и проектного подходов управления (таблица 1).

Таблица 1 – Обобщение достоинств и недостатков процессного и проектного управления

Достоинства	Недостатки
Процессное управление	
<ul style="list-style-type: none"> - лучшие условия для реализации принципа единоначалия; - наличие понятных и стабильных условий для работы персонала; - хорошая приспособленность к операционной деятельности; - наличие специализации подразделений, что удобно для мониторинга. 	<ul style="list-style-type: none"> - затруднения коммуникаций между подразделениями. - неэффективен контроль за проектом (система не дает целостной картины проекта); - затруднено внедрение инструментов стимулирования работников на результат.
Достоинства	
Проектное управление	
<ul style="list-style-type: none"> - проект создается как временное самостоятельное подразделение (предприятие), специально созданное для реализации конкретного задания. Для организации всё, что связано с проектом, – это временно; - команда проекта формируется временно только на период реализации проекта. По завершении проекта команда расформировывается. Для организации нет надобности держать ненужный штат работников; - нацеленность на конкретный частный результат; - лучшие условия для стимулирования работников на результат; - любой проект детально планируется, что позволяет оптимизировать финансовую сторону управления; - повышение вероятности достижения поставленных целей 	<ul style="list-style-type: none"> - проектное управление эффективно только в рамках проектов. В решении задач операционной деятельности проектное управление неэффективно; - современные проекты не могут существовать сами по себе. Так или иначе проектная деятельность зависима от процессной; - возможные сложности в увязке со стратегией организации.
Примечание – составлена авторами по материалам [1, 3]	

Опираясь на анализ перечисленных недостатков, можно констатировать, что реализация проектов исключительно в рамках традиционного процессного управления неэффективна. Если процессное управление основано на цикле «директива – выполнение – контроль», то проектное управление нацелено на конкретный частный результат.

Реализация проектов требует создания временной организационной структуры и соответствующей (проектной) системы управления.

В настоящий момент внедрение ПОУ в государственных органах Республики Казахстан происходит путем «слепого» копирования иностранного опыта без учета перечисленных выше национальных особенностей. Без устранения этих сложностей невозможно создание системы проектно-ориентированного управления в государственных органах Республики Казахстан. ПОУ не будет достаточно эффективным. Поэтому внедрение проектно-ориентированного управления в органах государственной власти Республики Казахстан должно предусматривать решение обозначенных проблем.

Методология. В настоящей научной работе затронуты следующие исследовательские вопросы:

- анализ литературы с целью выявить сложности внедрения ПОУ в условиях РК;
- критический анализ структуры ПОУ как системы;
- анализ проектных компетенций государственных служащих;
- проблема синхронизации процессного и проектного управления;
- систематизация результатов исследования в форме концепции внедрения проектно-ориентированного управления в государственных органах Республики Казахстан.

Гипотеза исследования: концепция внедрения ПОУ в государственных органах предполагает взаимосвязь методов и технологий ПОУ с внутренней организацией управления через корпоративную культуру.

Этапы исследования:

- анализ проблемы из литературных источников;
- изучение проектных компетенций государственных служащих на примере города Алматы.

Содержащиеся в исследовании теоретические и методологические разработки могут быть применены для дальнейшей проработки проблем внедрения и использования проектно-ориентированного управления в государственном управлении Республики Казахстан.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Внедрение проектно-ориентированного управления в государственных органах Республики Казахстан можно рассматривать как отдельную программу действий со своим планом, бюджетом, концепцией. В рамках настоящей работы предлагается разработать концепцию внедрения ПОУ в государственных органах Республики Казахстан.

Вслед за рядом источников [2; 9] авторы рассматривают ПОУ как систему. Однако структура этой системы пока не находит всеобщего признания. В соответствии с ISO 10006:2003 функции ПОУ: создание, функционирование и сопровождение системы менеджмента качества проекта [10]. Е. П. Есеева выделяет функции ПОУ в соответствии с жизненным циклом проекта: инициация проекта, подготовка конкурсной документации по проекту, мониторинг и контроль, сопровождение и развитие, закрытие проекта [9]. В международном стандарте РМВОК [11] и немецком DIN 69901 [12] функции ПОУ рассмотрены по отношению к самому проекту.

Авторы считают, что функциональные составы ПОУ разных источников друг другу не противоречат и конкретизируют традиционный состав функций управления: планирование, организация, мотивация, координация и контроль. В этой связи целесообразно остановиться на традиционном составе, но с учетом специфики ПОУ. В частности, в проектном управлении мотивация – несомненно важная функция, но по своему содержанию – это только часть функции управления персоналом проекта. Поэтому вместо функции «мотивация» целесообразно рассматривать функцию «управление персоналом проекта». Также авторами выделена в современном ПОУ ещё одна функция – совершенствование. Эта функция фактически всегда осуществляется в передовых организациях, но не всегда её выделяют как функцию ПОУ. В развитие этой идеи авторами предложена модель взаимосвязи функций ПОУ, которая представлена на рисунке 1.

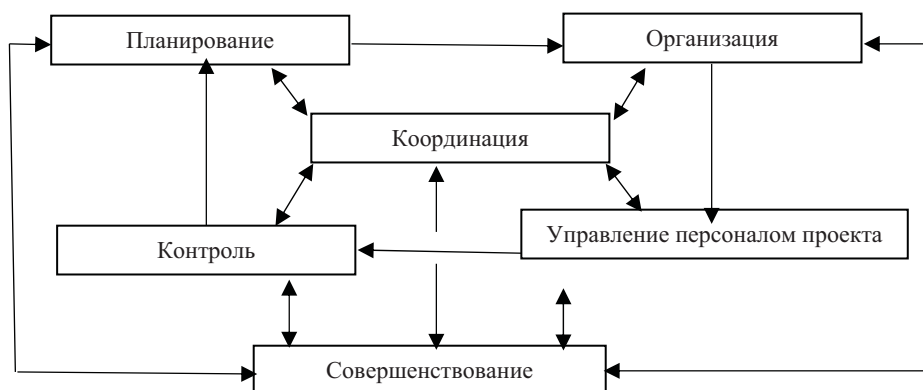


Рисунок 1 – Авторская модель взаимосвязи общих функций проектно-ориентированного управления

Примечание – составлен авторами.

Функции и задачи ПОУ взаимосвязаны и осуществляются в комплексе. Успех любых проектов зависит от выбранных методов, технологий и порядка их использования. Таковых методов и технологий много. Например, в планировании – бюджетирование, сетевое планирование, экономико-математическое моделирование и др.

Для синхронизации процессного и проектного управления власти вынуждены искать новые модели структурной организации государственных органов таким образом, чтобы обеспечивать скорость принятия решений, минимизировать затраты на их принятие, получать наивысшую ценность от принятых решений и учитывать особенности распределения ответственности и полномочий в проектной деятельности.

Распространённая в государственных органах линейно-функциональная структура новым требованиям не отвечает. Ближе всего удовлетворяет рассмотренным требованиям матричная структура, в которой каждый сотрудник одновременно подчиняется руководителям структурного подразделения и проекта. Это требует четкого определения приоритетности задач, рационального распределения ресурсов, детального планирования времени и согласованности руководителей различных уровней. Матричную структуру как раз зачастую и используют в коммерческих организациях для синхронизации процессного и проектного управления.

В реальности переход от линейных и линейно-функциональных структур к матричным – почти всегда проблемная ситуация, выражающаяся в отсутствии четких приоритетов перед работниками и в двойном подчинении. В государственных органах переход на матричное управление еще более затруднен, чем в бизнесе. Отсутствие единоначалия (или наличие двоевластия) может привести к пагубным последствиям, особенно в случае наличия деструктивного конфликта между функциональным руководителем и руководителем проекта. Именно в этом кроется неспособность матричной организации обеспечивать решение государственных задач. Поэтому матричная организация оказалась не востребованной в государственных органах. Однако это верно только для случая абсолютной матрицы. При рациональном сочетании линейно-функциональной иерархии и матричной структуры с учетом специфики самого государственного органа такая структура вполне может существовать.

То есть решение проблемы синхронизации процессного и проектного управления кроется в соединении отдельных параметров линейно-функциональной структуры, присущей государственному органу, с параметрами матричной структуры управления. В результате создается так называемая проектно-ориентированная организационная структура.

Концепция внедрения ПОУ связывает качество государственных услуг, реализацию социально значимых государственных программ, интересы стейкхолдеров, методы и технологии ПОУ, внутреннюю организацию управления в государственном органе, стратегические цели и задачи перехода к ПОУ на рисунке 2.

Управлением, в том числе проектно-ориентированным, занимаются люди. Поэтому в отдельную группу методов ПОУ можно выделить методы управления персоналом. Считается, что в проектном управлении, как правило, неэффективно применять стандартную систему управления персоналом: выдать им должностные инструкции, наделить их правами и определить их ответственность. Управление персоналом проекта имеет свои особенности [13, с. 248]:

- ориентация не командный принцип работы;
- ключевая важность процесса формирования команды проекта;
- потребность в определенных компетенциях менеджеров проектов (ориентация на результат, владение навыками тайм-менеджмента);
- оценка персонала по результатам, и исходящая из этой оценки система вознаграждений.

Через стимулирование ответственных работников, развитие компетенций, формирование проектных команд можно решать различные задачи ПОУ. Правильно выстроенная система управления персоналом позволяет максимально сблизить цели работников с целями организации и тем самым создать условия для роста эффективности и качества труда сотрудника в частности, и развития компании в целом.

Успех внедрения ПОУ во многом зависит от компетенций работников, участвующих в проектной деятельности.

На мировой площадке развития проектного управления созданы ряд ассоциаций сертифицирования компетенций внедрения проектного управления: International Project Management Association [14], в Казахстане они представлены Союзом проектных менеджеров Республики Казахстан [15], Казахстанской ассоциацией управления проектами [16].

В Казахстане функционирует Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан. В программу обучения государственных служащих с 2017 г. закладывают курсы проектного менеджмента. Создан даже Центр развития проектного менеджмента в государственном управлении [17]. Данный центр проводит обучение и сертификацию специалистов проектного менеджмента по национальному стандарту СТ РК ISO 21500-2014 «Руководство по управлению проектами» [5] и PRINCE 2 [18].

Авторами проведен анализ материалов по переподготовке государственных служащих города Алматы за 2018-2019 годы. В выборку попали государственные служащие, которые только устроились на работу или проходили переподготовку перед назначением на руководящую должность. В выборке 264 государственных служащих. Общая программа обучения каждого респондента составляла 120 часов (3 недели). Из них 12 часов составляли курсы по управлению проектами. Эффективность обучения оценивалась результатом защиты итоговой работы (учебного проекта) с получением сертификата о переподготовке.

Программа обучения предусматривала развитие таких компетенций как: «Дизайн мышления», «Проектный менеджмент», «Добропорядочность. Антикоррупционная культура», «Реализация современной молодежной политики», «Лидерство и эмоциональный интеллект», «Стратегическое планирование», «Официальная переписка на основе латинской графики», «Сотрудничество», «Стрессоустойчивость», «Зеленая экономика», «Публичные выступления», «Моделирование систем», «Оперативность», «Навыки эффективной коммуникации», «Управленческая экономика», «Управление деятельностью и принятие решений», «ГЧП как драйвер развития экономически устойчивого города» и др.

Стандартных квалификационных требований для специалиста по проектному управлению в области государственного управления в Республике Казахстан не предусматривается. Сертификация по СТ РК ISO 21500-2014 «Руководство по управлению проектами» не является обязательной для государственных служащих в Республике Казахстан. Кроме того, практика показывает, что специалист в области управления государственными проектами, помимо стандартных компетенций по управлению проектами, должен:

- знать практические нюансы реализации контрактных процедур в государственном секторе;

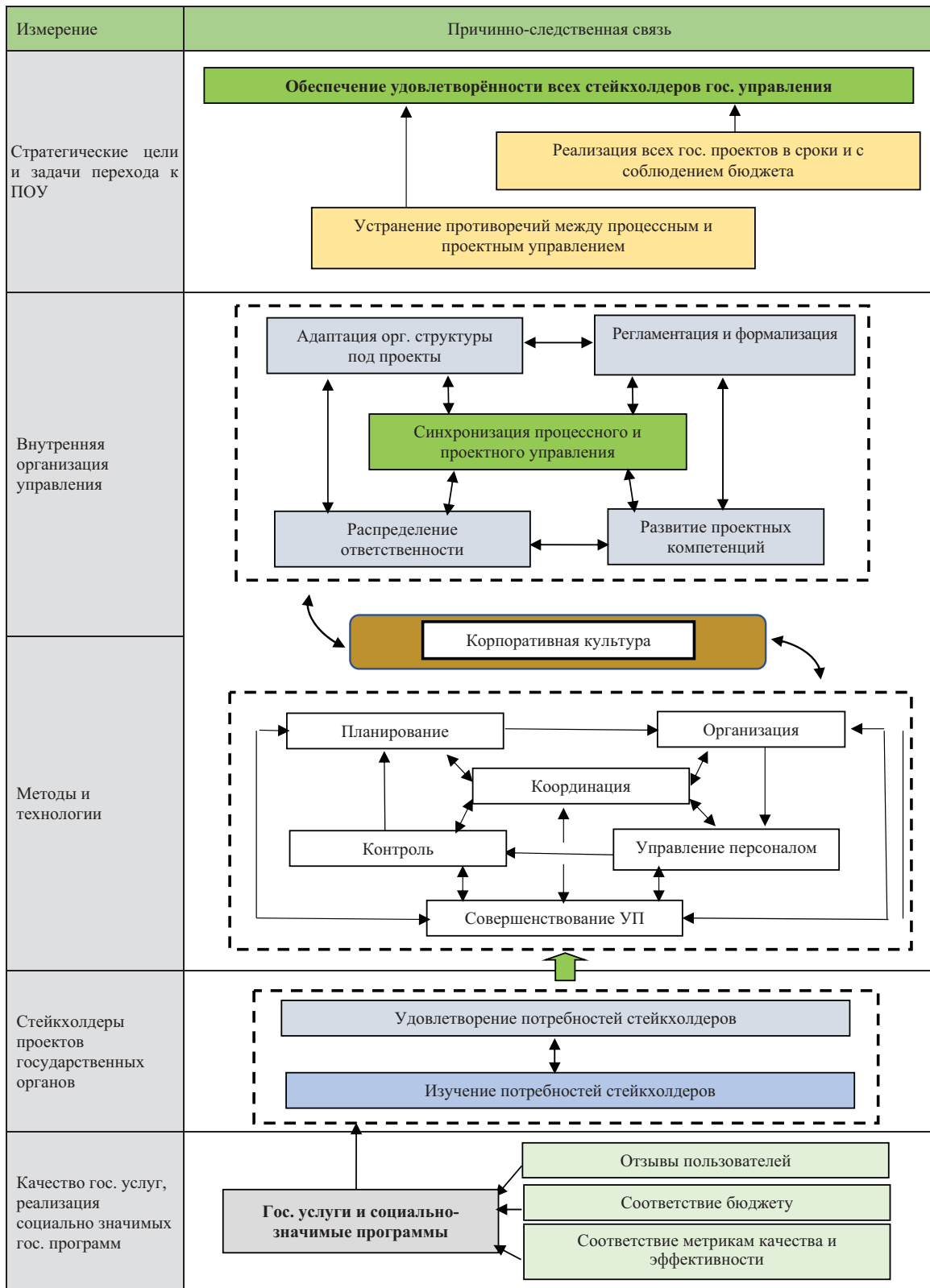


Рисунок 2 – Формализованная концепция внедрения проектно-ориентированного управления в государственных органах Республики Казахстан

Примечание – составлен авторами.

- знать специфику делового документооборота в области проектного управления;
- обладать навыками работы в традиционных линейно-функциональных структурах и матричных;
- представлять предметную зону деятельности органов исполнительной власти.

Особая роль в управлении изменениями должна отводиться социально-психологическим исследованиям. Браться за изменения без таких исследований – большой риск [19, с. 45]. Для учета этого фактора в концепцию включена корпоративная культура, выступающая как связующее звено между методами и технологиями ПОУ с внутренней организацией управления. Применение проектного подхода способствует переходу к моделям управления коммерческих компаний, то есть изменению корпоративной культуры и стиля работы органов власти. Корпоративная культура и стиль управления в ПОУ должны отвечать духу командной работы. То есть именно корпоративная культура выступает связующим звеном между методами и технологиями ПОУ и внутренней организацией управления.

Командный принцип работы как нельзя лучше подходит там, где приходится работать сообща на результат. Поэтому в ПОУ необходимость формирования команд возникает очень часто. В команде важны согласованность, слаженность действий, так как следствием является достижение синергетического эффекта (так называемый, командный дух). Достигается результат, непосильный для обычной группы специалистов.

ВЫВОДЫ

Обоснованная концепция внедрения ПОУ в государственных органах Республики Казахстан учитывает национальные особенности и текущие проблемы, сдерживающие распространение ПОУ в государственных органах Казахстана.

Исследовательскую гипотезу о том, что концепция внедрения ПОУ в государственных органах предполагает взаимосвязь методов и технологий проектно-ориентированного управления с внутренней организацией управления через корпоративную культуру, можно считать доказанной по результатам исследования.

Исследование представляет научную ценность, так как вносит определенный вклад в развитие проектного менеджмента в государственных органах.

Перспектива исследования заключается в том, что разработанная концепция может быть использована для проектирования алгоритмов внедрения ПОУ в конкретных государственных органах Республики Казахстан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дуахарин Ж. К., Орлова Л. В. Проектный менеджмент как инструмент повышения эффективности функционирования предприятий // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2016. – № 2. – С. 75–80.
2. Мироненко Н. В. Эволюция развития проектного управления в России и за рубежом / Н. В. Мироненко, О. В. Леонова // Управленческое консультирование. – 2017. – № 6. – С. 65–72.
3. Васильев А. И. Организация проектного управления в органах государственной власти / А. И. Васильев, С. Е. Прокофьев // Государственное и муниципальное управление. – 2016. – № 4. – С. 44–52.
4. Зайковский В. Э. Реализация корпоративной стратегии территориальной экспансии на основе методологии проектного менеджмента: Диссерт... канд. экономич. наук. – Томск, 2015. – 151 с.
5. СТ РК ISO 21500-2014 (ISO 21500:2012 guidance on project management, idt). Национальный стандарт Республики Казахстан «Руководство по управлению проектами». [Электронный ресурс]. – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=39196466#pos=0;131 (дата обращения: 24.02.2020).
6. Поспелова Е. А. Препятствия для внедрения принципов New Public Management в государственных системах развивающихся стран / Е. А. Поспелова, М. В. Казакова // Финансовый журнал. – 2015. – № 1. – С. 99–110.
7. Corruption Perceptions Index 2018 [Электронный ресурс] // Transparency International [web-сайт]. URL: <http://cpi.transparency.org/cpi2018/results/> (дата обращения: 24.02.2020).

8. Матюшок С. В. Проектный подход как метод повышения экономической эффективности наукоемких промышленных предприятий / С. В. Матюшок, А. В. Фомина, Е. Ю. Хрусталева // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 34. – С. 2–16.
9. Есеева Е. П. Портфельно-проектное управление государственно-частным партнерством: Автореф. дис. ... канд. экономич. наук. – Сыктывкар, 2017. – 24 с.
10. ISO 10006:2003 «Quality management systems – Guidelines for quality management in projects». [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.iso.org/standard/36643.html>. (дата обращения: 24.02.2020).
11. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fifth Edition // Project Management Institute (USA). [Электронный ресурс]. – URL: http://fbs.dinus.edu/repository/docs/ajar/PMBOKGuide_5th_Ed.pdf. – 616 pp. (дата обращения: 24.02.2020).
12. DIN 69901. Deutsches Institut für Normung (DIN) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.din.de/de/mitwirken/normenausschuesse/nqsz?artid=113428320&bcrumblevel=1&contextid=nqsz&subcommitteeid=54743629&level=tpl-art-detailansicht&committeeid=54739099&languageid=de> (дата обращения: 24.02.2020).
13. Jałocha B. et al. Key competences of public sector project managers / 27th IPMA World Congress. Procedia – Social and Behavioral Sciences, 2014. – P. 247-256. DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.03.029.
14. International Project Management Association (IPMA) [Electronic resource]. – URL: <https://www.ipma.world/> (дата обращения: 24.02.2020).
15. Союз проектных менеджеров Республики Казахстан (СПМК). [Электронный ресурс]. – URL: <http://spmkr.kz/> (дата обращения: 24.02.2020).
16. Казахстанская ассоциация управления проектами (КАУП) [Электронный ресурс]. – URL: www.kpma.kz/ (дата обращения: 24.02.2020).
17. Центр развития проектного менеджмента в государственном управлении // Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.apa.kz/ru/o-centre/> (дата обращения: 24.02.2020).
18. Projects in Controlled Environments 2 (PRINCE 2) [Electronic resource]. – URL: <https://www.prince2.com/uk> (дата обращения: 24.02.2020).
19. Rasnacisa A., Berzisa S. Method for Adaptation and Implementation of Agile Project Management Methodology // Procedia Computer Science. – 2017. – Vol.104. – P. 43–50.

REFERENCES

1. Duakharin, Zh. K. and Orlova, L. V. (2016), “Proyektnyy menedzhment kak instrument povysheniya effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiy”, Vestnik Samarskogo munitsipal'nogo instituta upravleniya, No. 2, pp. 75–80 (In Russian).
2. Mironenko, N. V. and Leonova O. V. (2017), “Evolyutsiya razvitiya proyektного upravleniya v Rossii i za rubezhom”, Upravlencheskoye konsul'tirovaniye, No. 6, pp. 65–72 (In Russian).
3. Vasil'yev, A. I. and Prokof'yev, S. Ye. (2016), “Organizatsiya proyektного upravleniya v organakh gosudarstvennoy vlasti”, Gosudarstvennoye i munitsipal'noye upravleniye, No. 4, pp. 44–52 (In Russian).
4. Zaykovskiy, V. E. (2015), “Realizatsiya korporativnoy strategii territorial'noy ekspansii na osnove metodologii proyektного menedzhmenta”, Dissert... kand. ekonomich. Nauk, Tomsk, 151 p. (In Russian).
5. ST RK ISO 21500-2014 (ISO 21500: 2012 rukovodstvo po upravleniyu projektami, IDT). Natsional'nyy standart Respubliki Kazakhstan «Rukovodstvo po upravleniyu projektom», available at: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=39196466#pos=0;131 (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
6. Pospelova, Ye. A. and Kazakova, M. V. (2015), “Prepyatstviya dlya vnedreniya printsipov novogo gosudarstvennogo upravleniya v gosudarstvennykh sistemakh stran”, Finansovyy zhurnal, No. 1, pp. 99–110 (In Russian).
7. “Indeks vospriyatiiya korruptsii” (2018), Transparency International, available at: <http://cpi.transparency.org/cpi2018/results/> (accessed: February 24, 2020) (In Russian).

8. Matyushok, S. V., Fomina, A. V. and Khurstalev, Ye. Yu. (2014), “Proyektyny podkhod kak metod povysheniya ekonomicheskoy effektivnosti naukoemkikh promyshlennykh predpriyatiy”, *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika*, No. 34, pp. 2–16 (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
9. Yeseyeva, Ye. P. (2017), “Portfel'no-proyektnoye upravleniye gosudarstvenno-chastnym partnerstvom”, *Avtoref. dis. ... Kand. ekonomich. Nauk, Syktyvkar*, 24 p. (In Russian).
10. ISO 10006: 2003 «Sistemy menedzhmenta kachestva. Rukovodyashchiye ukazaniya po menedzhmentu kachestva v proyektakh», available at: <https://www.iso.org/standard/36643.html> (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
11. “Rukovodstvo k Svodu znaniy po upravleniyu proyektami (Rukovodstvo PMBOK®)”, 5th edit., Institut upravleniya proyektami (SSHA), available at: http://fbs.dinus.edu/repository/docs/ajar/PMBOKGuide_5th_Ed.pdf (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
12. “DIN 69901. Nemetskiy Institut Normunga (DIN)”, Germaniya, available at: <https://www.din.de/de/mitwirken/normenausschuesse/nqsz?artid=113428320&bcrumblevel=1&contextid=nqsz&subcommitteeid=54743629&level=tpl-art-detailansicht&committeeid=gu9990> (accessed: February 24, 2020).
13. Jałocha B. et al. (2014), “Key competences of public sector project managers”, 27th IPMA World Congress. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, pp. 247–256. DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.03.029.
14. “Mezhdunarodnaya assotsiatsiya upravleniya proyektami (IPMA)”, available at: <https://www.ipma.world/> (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
15. “Soyuz proyektnykh menedzherov Respubliki Kazakhstan (SPMK)”, available at: <http://spmrk.kz/> (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
16. “Kazakhstanskaya assotsiatsiya upravleniya proyektami (KAUP)”, available at: www.kpma.kz/ (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
17. “Tsentr razvitiya proyektного menedzhmenta v gosudarstvennom upravlenii”, Akademiya gosudarstvennogo upravleniya pri Prezidente Respubliki Kazakhstan, available at: <https://www.apa.kz/ru/centre/> (accessed: February 24, 2020) (In Russian).
18. “Proyekty v kontroliruyemoy srede 2 (PRINTS 2)”, available at: <https://www.prince2.com/uk/> (accessed: February 24, 2020).
19. Rasnacisa, A. and Berzisa, S. (2017), “Method for Adaptation and Implementation of Agile Project Management Methodology”, *Procedia Computer Science*, Vol. 104, pp. 43–50.

SUMMARY

In this article the author's model of project-oriented management is developed and the substantiation of the author's concept of the introduction of project-oriented management in the state bodies of the Republic of Kazakhstan.

ТҮЙІНДЕМЕ

Аталған мақалада жобалық бағдарланған басқару жүйесінің авторлық моделі жасалып, жобалық бағдарланған басқаруды Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдарына енгізу бойынша авторлық концепцияны негіздеу мәселелері қарастырылған.

РЕЗЮМЕ

В данной статье разработана авторская модель проектно-ориентированного управления и обоснована авторская концепция внедрения проектно-ориентированного управления в государственных органах Республики Казахстан.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Джолдасбаев Орынбасар Капарович – докторант PhD, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: ora89@inbox.ru

Рахматуллаева Динара Жаксылыковна – PhD, доцент, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан.

MPHTI: 06.56.31

JEL Classification: H11

GOVERNMENT SUPPORT IN THE DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN'S PRODUCERS

L. R. Gimranova¹, T. P. Pritvorova², G. I. Gimranova³

^{1, 2, 3}Karaganda Economic University of Kazpotreboysuz, Karagandy, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of the study. To study the system of state support for Kazakhstani producers and develop recommendations for improving its mechanisms.

Methodology. The implementation of the tasks is based on General scientific methods of knowledge and methods of experimental and theoretical level, which allow to determine the problems, expected results of the import substitution policy and methods of achieving them.

The main information base of the study was data from the statistics Committees of the Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan and the Register of goods, works and services used in conducting operations on subsoil use, scientific works of domestic and foreign researchers.

Originality / value of the research. The impact of state support on improving the competitiveness of domestic producers by stimulating local content is currently insignificant, since there are significant barriers to increasing the effect.

The theory and methodology of formation and development of the system of state support for local producers in Kazakhstan is in the process of formation.

Findings. The proposed recommendations can help increase local content in production, and are aimed at determining the list of existing production opportunities in the country.

Keywords: industrialization, producers, local content, import, innovative development, government support.

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ТАУАР ӨНДІРУШІЛЕРДІ ДАМЫТУДА МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ

Л. Р. Гимранова¹, Т. П. Притворова², Г. И. Гимранова³

^{1, 2, 3}Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты. Қазақстандық тауар өндірушілер мен қызметтерді мемлекеттік қолдау жүйесін зерттеу және оның тетіктерін жетілдіру бойынша ұсыныстарды әзірлеу мақсатында оның қызметінің нәтижелерін бағалау.

Әдіснамасы. қойылған міндеттерді жүзеге асыру Жалпы ғылыми таным әдістеріне және проблематиканы, импортты алмастыру саясатының күтілетін нәтижелерін және оларға қол жеткізу

әдістерін анықтауға мүмкіндік беретін эксперименталды-теориялық деңгей әдістеріне негізделеді. Жалпы ғылыми әдістер мен тәсілдер қолданылды: жалпылау, жүйелеу және SWOT-талдау.

Зерттеудің негізгі ақпараттық базасы Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитеті мен жер қойнауын пайдалану жөніндегі операцияларды жүргізу кезінде пайдаланылатын тауарлар, жұмыстар мен қызметтер және оларды өндірушілердің тізілімі, отандық және шетелдік зерттеушілердің ғылыми еңбектері болды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Қазіргі уақытта жергілікті қамтуды ынталандыру жолымен отандық тауар өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мемлекеттік қолдаудың әсері елеусіз, өйткені тиімділікті арттыру үшін елеулі кедергілер бар.

Қазақстанда жергілікті тауар өндірушілерді мемлекеттік қолдау жүйесін қалыптастыру мен дамытудың теориясы мен әдіснамасы қалыптасу барысында тұр, ал жергілікті қамтуды дамытуға бағытталған жұмыстарды ұйымдастыруды жүзеге асырудың және жетілдірудің негізгі әдістері негізінен Батыс практикасынан алынған және отандық экономиканың шарттарына бейімделе қоймаған.

Зерттеу нәтижелері. Жұмыста ұсынылған ұсыныстар өндірістегі жергілікті қамтуды арттыруға ықпал етуі мүмкін және елдегі қолданыстағы өндірістік мүмкіндіктер тізбесін анықтауға бағытталған.

Түйін сөздер: индустрияландыру, өндірушілер, жергілікті қамту, импорт, инновациялық даму, мемлекеттік қолдау.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В РАЗВИТИИ КАЗАХСТАНСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Л. Р. Гимранова¹, Т. П. Притворова², Г. И. Гимранова³

^{1, 2, 3}Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Караганда, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования. Изучить систему государственной поддержки казахстанских производителей товаров и услуг и оценить результаты ее деятельности с целью выработки рекомендаций по совершенствованию ее механизмов.

Методология исследования. Реализация поставленных задач основывается на общенаучных методах познания и методах экспериментально-теоретического уровня, которые позволяют определить проблематику, ожидаемые результаты политики импортозамещения и методы их достижения. Были использованы общенаучные методы и приемы: обобщение, систематизация и SWOT-анализ.

Основной информационной базой исследования послужили данные Комитетам статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан и Реестра товаров, работ и услуг, используемых при проведении операций по недропользованию, и их производителей, научные труды отечественных и зарубежных исследователей.

Оригинальность / ценность исследования. Влияние государственной поддержки на повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей путем стимулирования местного содержания в настоящее время незначительно, так как существуют значительные барьеры для повышения эффекта.

Теория и методология формирования и развития системы государственной поддержки местных товаропроизводителей в Казахстане находится в процессе становления, а основные методы реализации и совершенствования организации работ, направленных на развитие местного содержания, заимствованы в основном из западной практики и не всегда адаптированы к условиям отечественной экономики.

Результаты исследования. Предложенные рекомендации могут способствовать увеличению местного содержания в производстве, и направлены на определение перечня существующих производственных возможностей в стране.

Ключевые слова: индустриализация, производители, местное содержание, импорт, инновационное развитие, государственная поддержка.

INTRODUCTION

Today, given the high capacity and the need to realize the potential of manufacturing industries, the urgency of increasing the production of industrial products for the needs of the domestic market of Kazakhstan is high. Import substitution in modern conditions is a key aspect for changing the place of the country's economy in global technological production chains.

In turn, import substitution is impossible without increasing the competitiveness of manufacturing industries in the domestic market and developing new international cooperation ties of domestic industry. Issues in the field of import substitution have been considered by many foreign authors, such as F. List, R. Prebisch, H. Zinger, X. Chenery, M. Bruno, A. Straug and others [1].

For example, H. Chenery, M. Bruno and A. Straug have formed theoretical models that have proven themselves positively in countries such as the United States, Great Britain, France, and Germany, which have a developed market economy [1]. In general, the authors describe in their works import substitution as a form of economic strategy and industrial policy, aimed on the one hand at improving the competitiveness of domestic producers, and with another — the positive effect of this in employment taxes and personal income.

Russian scientists such as O. Berezinskaya, A. Vedeв, and V. Baranov use examples of Russian industry to describe its dependence on imports of components and technologies, which increases every year, and the same trend is observed in the Kazakh industry [1].

Kazakhstan's small and medium-sized enterprises (SMEs) sector can play a key role in promoting overall prosperity, economic diversification, and private sector competitiveness. SMEs are an important source of economic growth and job creation and are thus crucial to overall prosperity. In Kazakhstan, the development of SMEs can help reduce the economy's dependence on extractive industries and the country's exposure to lower commodity prices. SMEs can also become sources and agents of innovation in production and exports, helping to develop higher value-added activities and create new and better jobs.

Kazakhstan's SMEs face internal and external uncertainty and often do not have the means to exploit existing market opportunities. Qualitative consultations with the private sector in Kazakhstan show a gap in professional and managerial skills and limited access to investment Finance as two key barriers to SME development.

The main goal of the state policy of industrialization, as a catalyst and basis for the diversification of the entire economy, is to create conditions for the development and formation of the manufacturing industry.

The government of the Republic of Kazakhstan, within the framework of its policy on economic diversification, is actively working to support domestic enterprises in order to develop local content and industry.

For this purpose, a number of support tools have been developed, the expected result of which will be an increase in the volume of Kazakh production, increasing the competitiveness of domestic enterprises, creating new promising industries and improving the quality of products.

According to the State program on industrial and innovative development for 2014-2019 and the Concept of industrial and innovative development for 2020-2025, it is envisaged to stimulate diversification and increase the competitiveness of the manufacturing industry, as well as the development of a new, expanding and “complicating” the existing range of products, including consumer goods and products in demand in foreign markets [2].

However, only state support measures cannot fully serve as a tool for achieving the set goals. In addition to state assistance to existing industries, it is necessary to provide recommendations and directions for the development of new industries for the production of competitive and high-tech products.

MAIN PART OF THE STUDY

The world practice of implementing industrial policy demonstrates the absolute advantage of export-oriented production. As the experience of developing countries shows, the path of import substitution for national enterprises by removing them from the competitive environment and supporting them with permanent state subsidies can lead to the stagnation of national industry in the future.

The policy of protectionism is implemented through the artificial creation of tax, financial and currency incentives for the development of individual domestic producers or a number of sectors of the national economy in order to increase their competitiveness in the domestic market. The most important institution here is private property, based on protectionism. However, protectionism, which restricts competition from the global market, actually leads to demotivation of development for domestic producers: in the absence of competitors, enterprises are not in a hurry to introduce innovations, and the only incentive for them are subsidies and other “state support measures” from the state.

The experience of foreign countries shows that countries that implemented only the import substitution strategy eventually faced a General deterioration in the economic situation, resulting in the promotion of inflation, a decrease in savings and, as a result, a reduction in investment activity, a balance of payments deficit and an aggravation of international currency liquidity problems [3].

These countries have not been able to restructure their economies and bring enough locally produced goods even to domestic markets. Enterprises that relied entirely on government support measures did not become competitive, and national governments that encouraged protectionism nurtured entire industries based on administrative resources rather than real competitiveness. The resulting profits were directed by such enterprises not for the development of production and modernization, but for lobbying their interests through the state in order to maintain the status quo. As a result, the budget policy of these countries was ineffective, and import substitution led not to growth, but to a decrease in the competitiveness of national production. Import substitution creates the illusion of self-sufficiency of the country's industries, while remaining vulnerable to external shocks.

According to a recent study of the IMF's industrial policy principles, one of the three key principles that make up the technology and innovation Policy (TIP) on which the success of the Asian miracle countries is based is the orientation of industrial policy towards exports, in contrast to the typical failed “industrial policy” of the 1960s and 1970s, which was mainly import-substituting industrialization.

Thus, the model of industrial policy in 1960-70 was to create production facilities, mainly in heavy industry, which were mainly focused on the domestic market, that is, on import substitution. Among the most successful examples that showed an increase in the value added of production per capita on average for the year between 1965-1980, we can mention Indonesia by 10 %, Nigeria by 7 % and Brazil by 6 % [4]. However, their performance did not reach the level of the Asian miracle countries ' breakthrough. In Korea, where per capita income was comparable to that of Indonesia, the value added of production per capita grew by 15 % per year, while in Taiwan province in China and Singapore it grew by about 12 %.

During the later period of 1980-2010, the result of the import substitution policy in most developing countries was the stagnation of industrial production [5]. The main reason was the lack of competition, which led to a drop in investment in R&d and innovation, and almost complete dependence on imported intermediate goods, especially high-tech products. Dependent on various types of protection from international competition and subsidies, domestic producers that previously had no export-oriented competitive advantages have become extremely vulnerable to a combination of devaluation and tariff cancellation, as the cost of their resources has increased.

As a result, when protection and support measures are removed, in the phase of fiscal consolidation or currency crisis, the Import substitution industrialization model becomes sharply unstable, and industrial policy is doomed to failure.

In summary, export orientation was an important component of the industrial policy of the Asian miracle countries. This was a major departure from the import substitution policy adopted in most developing countries in the 1960s and 1980s [6]. At first glance, these two types of policies are similar: both apply tariffs to protect their domestic markets and subsidies to support domestic leaders in certain strategic sectors. However, these similarities, which are usually downplayed or simply ignored because they don't fit the standard recipe, hide fundamental differences in accepted approaches.

According to the latest review of the world industrial policy of UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), there is a change in the orientation from import substitution to an expanded range of measures and tools to support the development of industry.

Thus, one of the key principles of implementing an adaptable, ambitious and accountable industrial policy in the country is to follow the policy of import-substituting industrialization, which should be combined with export diversification based on the creation and development of new businesses that are oriented to the world market and viable in the conditions of global competition.

As part of this work, an analysis of the market and the volume of purchases of subsoil users, system – forming enterprises and national companies was carried out to identify potential demand for goods, works and services in the dynamics of the years (2014-2018).

The analysis to determine the demand for imported goods was carried out by identifying annually recurring product items according to the CPTEA (Classifier of products by type of economic activity) code in the procurement reports of monitoring subjects for the period from 2014 to 2018, after which identical product items were summarized.

In order to identify the most popular imported products of the monitoring subjects, large companies with the largest share of imports were identified.

Thus, large companies in Kazakhstan imported more than 2,300 thousand items of goods in constant demand for the period 2014-2018, amounting to more than 5,300 billion tenge (see figure 1) [7].

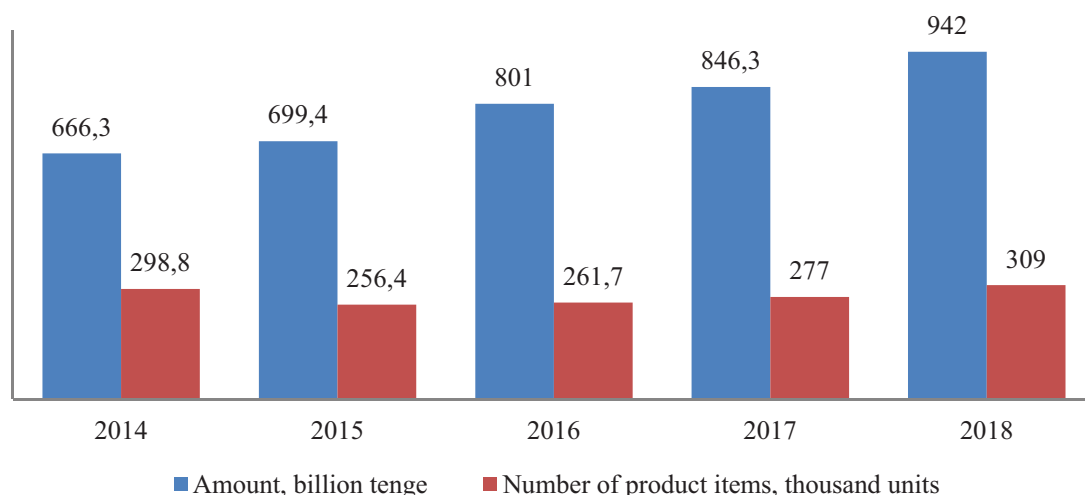


Figure 1 – Total imports for the period 2014-2018

Note – Compiled by authors on the based on source [7].

The largest volume of demanded goods falls on the machine-building industry – 6,502 commodity items worth 194.7 billion tenge, the second place is occupied by Metalworking – 1,602 commodity items worth 101.5 billion tenge and in third place – the chemical industry - 830 commodity items worth 32.4 billion tenge [8].

According to the list of the most popular products, 68.5 % is imported products (276.8 billion tenge), and the remaining 31.5 % is carried out by suppliers/ distributors of the Republic of Kazakhstan (see figure 2).

Accordingly, we can identify the top 10 countries in terms of imports in value terms:

- Russian Federation (58.5 billion tenge);
- United States of America (28 billion tenge);
- Great Britain (24.5 billion tenge);
- Sweden (20.3 billion tenge);
- Switzerland (18.6 billion tenge);
- France (15.7 billion tenge);
- China (12.6 billion tenge);
- United Arab Emirates (9.7 billion tenge);

- Germany (9.2 billion tenge);
- Italy (8.3 billion tenge);

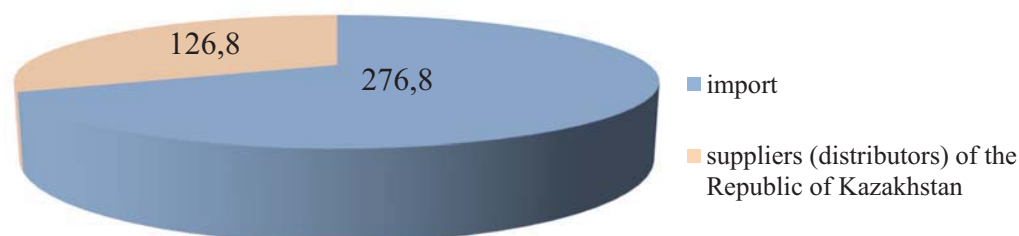


Figure 2 – List of demanded goods, billion tenge

Note – Compiled by authors on the based on source [9].

According to the results of the analysis, there are about 9985 demanded commodity items imported from third countries in Kazakhstan. According to the existing database of certificates of the “ST-KZ” form, 6593 items (66%) of them can potentially be produced at 248 domestic enterprises. 6500 of these positions belong to the engineering industry [9].

Before talking about the current situation of promising industries and development problems in the development of promising and competitive industries, it is important to consider the current state of industrial production in Kazakhstan over the past 10 years, using available statistical indicators.

During the period of implementation of two industrialization programs in 2010-2018, there was a positive trend in the development of the manufacturing industry, the volume of production increased from 3.8 trillion tenge in the base year 2010 to 10.4 trillion tenge in 2018, or 2.7 times, in nominal terms. The average annual growth rate of the index of physical volume of the manufacturing industry in the specified period was 4 % and increased, in total, by 42 % (2018 to the level of 2009). This is twice as high as in the mining sector (21 %).

The structure of manufacturing output for 2018 continues to be dominated by metallurgy (44.4 %), in 2010 – 41.5 %, there is a slight decrease in the share of food production (from 18.1 % to 14.7 %), slightly increased the share of mechanical engineering (from 9.8 % to 10.5 %), chemical industry (2.7 % to 3.9 %). The specific weights of other industries have not changed much.

Over the past 10 years, high growth rates of Kazakhstan's manufacturing industry have been provided mainly by expanding the country's participation in world commodity markets (base metals and materials) [10].

The level of capacity utilization of manufacturing enterprises on average is 44%-58%.

The main reasons for underutilization of domestic manufacturing enterprises are:

- 1) lack of funds for working capital for upgrading facilities;
- 2) insufficient interest on the part of the customer to domestic manufacturers;
- 3) insufficiency or lack of trained personnel to work on special equipment;
- 4) problems with raw materials;
- 5) payment terms for delivered products.

There is no collaboration between manufacturing enterprises and producers of finished high-quality raw materials. In this regard, the country is highly dependent on imported raw materials and components, which critically affects the competitiveness of domestic producers [11].

In order to stimulate the development of priority sectors of the economy and state support for industrial and innovative activities in the Republic of Kazakhstan, an industrial and innovative system has been formed, which consists of:

- 1) entities authorized to implement state support measures (national management holdings, national companies and their regional representatives and representative offices, national development institutions);

- 2) infrastructure (FEZ (free economic zone), IZ (industrial zones), technoparks, etc.)
- 3) tools (more than 100 tools in total, both at the national and regional levels).

The established system of development institutions and a relatively wide range of state support measures, in General, allows us to cover the needs of subjects of industrial and innovative activity at different stages of development. The analysis shows that the most popular are measures of state support to stimulate demand (including purchases of the state and quasi-public sector), tax and customs benefits, land allocation and connection to infrastructure, tools of “DBK” JSC (“Development Bank of Kazakhstan” join-stock company), the Entrepreneurship Development Fund “DAMU”, “Kazakh Export” JSC.

Today, Kazakhstan provides a wide range of state support measures for the development of entrepreneurship, which in General allows covering the needs of business at different stages of development – 90 of the 100 existing tools are provided in the Business code of the Republic of Kazakhstan [12].

Operator functions to provide measures of state support of manufacturing industry in the framework of the State program of industrial-innovative development of Kazakhstan for 2015-2019 years in the period complied with the subsidiary “National Managing Holding “Baiterek” JSC (“Development Bank of Kazakhstan” JSC, “Development Bank of Kazakhstan-Leasing” JSC, “Export insurance company “Kazakh Export” JSC, the Entrepreneurship Development Fund “Damu”), and development institutions (“National company “Kazakh Invest” JSC, national chamber of entrepreneurs “Atameken” (since 2018), as well as “Kazakhstan center for industry and export “QazIndustry” JSC [13].

In General, the existing mechanisms do not allow for a comprehensive and in-depth analysis of the effectiveness of state support measures.

To date, there is no systematic work to collect and consolidate information on the support measures provided.

Operators use different periods and forms of monitoring the performance of entities, taking into account the timing of providing tools (for medium - and long-term periods).

However, this work identifies the following strengths and weaknesses of support measures, as well as existing opportunities and threats to the company's operations (see table 1).

Table 1 – SWOT-analysis of support measures provided in the Republic of Kazakhstan

STRENGTHS	WEAKNESSES
Significant support from the state; A wide range of financial and non-financial support tools for businesses in various sectors of the economy; The focus of the country's economic policy in the last decade remains the manufacturing industry; Availability of natural resources.	A weak system of monitoring and analysis of the results of enterprises' activities (in terms of production, sales and exports, job creation, and payment of taxes to the budget); Lack of coordination and coherence between various government agencies and development institutions; Low initial technological and managerial level of enterprises, technological backwardness; Shortage of highly qualified technical personnel;
OPPORTUNITIES	THREATS
Competitive manufacturing industry of the Republic of Kazakhstan in the domestic and foreign markets; Development of new types of production for the development of added value within the market and export; Technological development and digitalization of industries.	Increased competition in the sphere of innovation development among developing countries; Consolidation of the raw material orientation of the economy due to high growth in raw material prices; Changing priorities in public policy; Increasing competition from foreign high-tech companies.
Note – Compiled by the authors	

Today, there is a low activity of large enterprises to cooperate with domestic producers in the framework of import substitution.

The solution to this problem may be to consider the possibility of implementing counter-requirements in relation to large enterprises. All existing support tools and benefits for large and medium-sized businesses are offered exclusively in exchange for counter-obligations (localization, export, productivity, etc.) by entering into an appropriate contract with the company.

At the same time, system-forming enterprises will receive support if they provide access to basic raw materials at competitive prices for domestic producers [14].

This mechanism has been actively used in the Russian Federation since 2015, which has helped to increase the number of enterprises by 2 times during the sanctions period and expand the range of products with a high share of localization [15].

To supply new types of products to large enterprises, domestic producers undergo qualified selection, and the products themselves are subjected to industrial tests. At the same time, passing the selection from one company does not guarantee the possibility of delivery to others, in addition, a positive test does not guarantee the ability of domestic producers to supply products within a group of companies.

The solution to this problem may be to consider the possibility of mutual recognition of the qualification of suppliers between large enterprises.

Low activity of domestic producers to establish production of new types of products in the framework of import substitution due to the lack of guaranteed sales. Guaranteed sales can be provided by entering into an offtake agreement. However, large enterprises refuse to enter into offtake contracts because it is impossible to determine the final cost of products based on the results of the project [16].

The signing of “off-take” contracts of subsoil users (the customer) with domestic producers directly affects the increase in the level of competitiveness of Kazakh enterprises, since this agreement guarantees them a stable order from the customer. This interaction affects the share of local content and its increase.

In such cooperation, both parties benefit from a guaranteed volume of products in the appropriate quality and acceptable price.

RESEARCH RESULTS AND CONCLUSIONS

Thus, within the framework of the work carried out and on the basis of statistical data, as well as surveys of domestic enterprises, barriers to the development of existing production facilities and localization of new, potential projects were identified, as well as proposals for their elimination and provision of state support measures within the framework of existing programs were developed.

Thus the following barriers were identified:

- finding financial resources for the development of new types of products. According to the criteria of the Unified business support and development program “business Road map 2020” (hereinafter - the Program), the Program participants cannot be entrepreneurs whose founders are national management holdings, national companies and organizations, fifty or more percent of the shares (shares in the authorized capital) of which directly or indirectly belong to the state, national management holding, national holding, national company.

- difficulties with registration of documents: obtaining land plots, preparation of design and estimate documentation, etc.

- for the production of new types of products, the technical characteristics of the products are required, as well as design and technological documentation

- lack of qualified personnel. Lack of experience in the production of certain products

- lack of financing, lack of working capital, lack of orders, high competition in the market, lack of guarantees

Proposals for removing barriers and implementing projects, as well as providing state support measures under existing programs are as follows:

- consider the possibility of participation of enterprises whose founders are national management holdings, national companies and organizations, fifty or more percent of the shares (shares in the authorized capital) of which directly or indirectly belong to the state, the national management holding, the national holding, the national company

- opportunity to reduce administrative barriers, eliminate “red tape”

- provision of state support measures within the framework of commercialization of technologies and design bureaus

- development of an action plan for improving the skills of workers. Dialogue with personnel of large and medium-sized businesses, analysis of the most popular specialties in all sectors

- explanation of state support measures, strengthening of interaction between national development institutions, in terms of organizing information and consulting activities to explain existing state support measure

REFERENCES

1. Жиронкин С. А., Колотов К. А. Методология исследования неиндустриального импортозамещения в экономике России // Известия Байкальского государственного университета. – 2016. – Т. 26. – № 5. – С. 713–722. DOI:10.17150/2500-2759.2016.26(5).713-722.
2. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы [Electronic source]. – 2020. – URL: www.miid.gov.kz/ru (accessed: February 16, 2020).
3. Mironova O. A. Import Substitution: International Experience and Lessons for Russia // International research journal – 2015. – URL: <https://research-journal.org>. – Doi: 10.18454/IRJ.2227-6017 (accessed: January, 16, 2020).
4. Cherif R., Hasanov F. The Return of the Policy That Shall Not Be Named: Principles of Industrial Policy // IMF Working Papers – 2019. – No. 19 (74) – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/03/26/The-Return-of-the-Policy-That-Shall-Not-Be-Named-Principles-of-Industrial-Policy-46710> (accessed January, 16, 2020).
5. Gibson T., van der Vaart H. J. Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries. Brookings Global Economy and Development. – 2008. – 29 p.
6. Бородкина В. В., Рыжкова О. В., Улас Ю. В., Ушалова А. А. Исследование Программ развития импортозамещения в регионах Российской Федерации // Креативная экономика. – 2015. – № 11. – С. 1397–1414. – Doi: 10.18334/ce.9.11.2088.
7. Реестр товаров, работ и услуг, используемых при проведении операций по недропользованию, и их производителей [Electronic source]. – 2020. – URL: <https://damu.kz> (accessed: February 18, 2020)
8. Официальный сайт комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Electronic source]. – 2020. – URL: <http://stat.gov.kz> (accessed: February 16, 2020) .
9. Интернет-портал "Казахстанское содержание". Интернет-портал казахстанских производителей товаров, работ и услуг [Electronic source]. – 2020. – URL: <http://ks.gov.kz/> (accessed: February 9, 2020)
10. Есымханова З. К. Финансовые аспекты деятельности МСБ Казахстана на современном этапе // Россия: от стагнации к развитию (региональные, федеральные, международные проблемы), сборник материалов XI заочной Международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и школьников [Electronic source]. – 2017. – URL: <https://www.elibrary.ru/> (accessed: February 10, 2020).
11. Бейсенов А. П., Абжалелова Ш. Р., Бейсенова А. А. Проблемы и перспективы инновационного развития МСБ в Казахстане // Российский экономический вестник [Electronic source]. – 2019. – С. 158–165. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41585334> (accessed: February 10, 2020).
12. Программы для действующих предпринимателей / Официальный сайт Фонда развития предпринимательства "Даму" [Electronic source]. – 2020. – URL: <https://damu.kz> (accessed: February 9, 2020).
13. Ермагамбетов Д. Н. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан // Молодой ученый. – № 3. – 2019. – С. 166–170.
14. Ешугова С. К., Хамирзова С. К. Совершенствование системы государственного регулирования и поддержки малого бизнеса в нестабильных экономических условиях/ Новые технологии. – 2018. – № 4 – С.124–132.
15. Сероштан М. В., Дарвиш Ф. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого и среднего предпринимательства: Российская и зарубежная практика // Журнал новых технологий. – 2019. – № 2 (48). С. 185–196. – Doi:10.24411 / 2072-0920-2019-10218.
16. Парамонова Т. Н., Урясьева Т. И., Рамазанов И. А. Рынок легкой и текстильной промышленности в период импортозамещения // Торгово-экономический журнал. – 2015. – № 1. – С. 53–66. – Doi: 10.18334/tezh.3.1.35072.

REFERENCES

1. Zhironkin, S. A. and Kolotov, K. A. (2016), “The methodology of neo-industrial import substitution research in the Russian economy”, *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta*, Vol. 26, No. 5, pp. 713–722, doi: 10.17150/2500-2759.2016.26(5).713-722 (In Russian).
2. “Gosudarstvennaya programma industrial'no-innovacionnogo razvitiya Respubliki Kazahstan na 2015-2019 gody” (2020), available at: www.miid.gov.kz/ru (accessed February 16, 2020) (In Russian).
3. Mironova O.A. (2015), “Import Substitution: International Experience and Lessons for Russia”, *International research journal*, available at: <https://research-journal.org>, doi: 10.18454/IRJ.2227-6017 (accessed January 16, 2020).
4. Cherif, R. and Hasanov, F. (2019), “The Return of the Policy That Shall Not Be Named: Principles of Industrial Policy”, *IMF Working Papers*, No. 19 (74), available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/03/26/The-Return-of-the-Policy-That-Shall-Not-Be-Named-Principles-of-Industrial-Policy-46710> (accessed January 16, 2020).
5. Gibson, T., van der Vaart, H. J. (2008), “Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries”, *Brookings Global Economy and Development*, 29 p.
6. Borodkina, V. V., Ryzhkova, O. V., Ulas, Yu. V. and Ushalova, A. A. (2015), “Issledovanie Programm razvitiya importozameshcheniya v regionah Rossijskoj Federacii”, *Kreativnaya ekonomika*, No. 11, pp. 1397–1414, Doi: 10.18334/ce.9.11.2088 (In Russian).
7. “Reestr tovarov, rabot i uslug, ispol'zuemyh pri provedenii operacij po nedropol'zovaniyu, i ih proizvoditelej” (2020), available at: <http://reestr.nadloc.kz/> (accessed February 18, 2020) (In Russian).
8. “Oficial'nyj sajt komiteta statistiki Ministerstva nacional'noj ekonomiki Respubliki Kazahstan” (2020), available at: <http://stat.gov.kz> (accessed February 16, 2020) (In Russian).
9. “Internet-portal “Kazahstanskoe sodержanie” (2020), Internet-portal kazahstanskih proizvoditelej tovarov, rabot i uslug”, available at: <http://ks.gov.kz/> (accessed February 9, 2020) (In Russian).
10. Esymhanova, Z. K. (2017), “Finansovye aspekty deyatel'nosti MSB Kazahstana na sovremennom etape”, *Rossiya: ot stagnacii k razvitiyu (regional'nye, federal'nye, mezhdunarodnye problemy)*, *sbornik materialov XI zaochnoj Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii molodyh uchenyh, aspirantov, studentov i shkol'nikov*, available at: <https://www.elibrary.ru/> (accessed February 10, 2020) (In Russian).
11. Bejsenov, A. P., Abzhalelova, Sh. R. and Bejsenova, A. A. (2019), “Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitiya MSB v Kazahstane”, *Rossijskij ekonomicheskij vestnik*, pp. 158–165, available at: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41585334> (In Russian).
12. “Programmy dlya dejstvuyushchih predprinimatelej” (2020), Fond razvitiya predprinimatel'stva “Damu”, available at: <https://damu.kz> (accessed February 9, 2020) (In Russian).
13. Ermagambetov, D. N. (2019), “Gosudarstvennaya podderzhka malogo i srednego predprinimatel'stva v Respublike Kazahstan”, *Molodoj uchenyj*, No. 3, pp. 166–170 (In Russian).
14. Eshugova, S. K. and Hamirzova, S. K. (2018), “Sovershenstvovanie sistemy gosudarstvennogo regulirovaniya i podderzhki malogo biznesa v nestabil'nyh ekonomicheskikh usloviyah”, *Novye tekhnologii*, No. 4, pp. 124–132 (In Russian).
15. Seroshtan, M. V. and Darvish, F. (2019), “Kriterii otneseniya hozyajstvuyushchih sub"ektov k sub"ektam malogo i srednego predprinimatel'stva: Rossijskaya i zarubezhnaya praktika”, *Zhurnal novyh tekhnologij*, No. 2 (48), pp. 185–196, Doi:10.24411/2072-0920-2019-10218 (In Russian).
16. Paramonova, T. N., Uryas'eva, T. I. and Ramazanov, I. A. (2015), “Rynok legkoj i tekstil'noj promyshlennosti v period importozameshcheniya”, *Torgovo-ekonomicheskij zhurnal*, No. 1, pp. 53–66, Doi: 10.18334/tezh.3.1.35072.

SUMMARY

This article discusses the development of small and medium-sized enterprises in Kazakhstan, describes the barriers that prevent the development of existing production facilities and suggests possible ways to eliminate

them. The strengths and weaknesses of state support measures, as well as opportunities and threats to the activities of enterprises, are identified.

ТҮЙІНДЕМЕ

Бұл мақалада Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту қарастырылады, қолданыстағы өндірістік қуаттардың дамуына кедергі келтіретін кедергілер сипатталған және оларды жоюдың ықтимал жолдары ұсынылған. Мемлекеттік қолдау шараларының күшті және әлсіз жақтары, сондай-ақ кәсіпорындардың қызметі үшін мүмкіндіктер мен қауіптер анықталды.

РЕЗЮМЕ

В данной статье рассматривается развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане, описаны барьеры, препятствующие развитию существующих производственных мощностей и предложены возможные пути их устранения. Определены сильные и слабые стороны мер государственной поддержки, а также возможности и угрозы для деятельности предприятий.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Гимранова Лейля Рамильевна – докторант PhD, Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан, e-mail: brs_@mail.ru.

Притворова Татьяна Петровна – доктор экономических наук, профессор, Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан.

Гимранова Галия Ильясовна – кандидат экономических наук, доцент, Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан.

MPHTI 06.61.53

JEL Classification: R11

STATE REGULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CITY AGGLOMERATIONS IN KAZAKHSTAN

G. Galymkyzy¹, L. Zh. Ashirbekova²

^{1,2}Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of the research is study the theoretical aspects of regulation process from the state and pace of innovation development of urban agglomerations, to develop recommendations to address and improve issues of transition to new qualitative level in the innovative development regulation of urban agglomerations.

Methodology – general scientific methods such as synthesis, analysis, comparison, and generalization.

The originality / value of the research is determined by studying the levels and effectiveness of public regulation of innovative development of urban agglomerations in Kazakhstan. The potential of urban agglomerations is associated with the use of opportunities for innovative and technological development in achieving state and regional goals.

Findings – analysis of the rating indicators on volume of innovative products produced in the Republic of Kazakhstan, level of innovative activity of enterprises, rating indicators of Kazakhstan in the Global innovation index (GII) for the period 2017-2019 was carried out, and the main problems were identified.

Conclusion – analyzing the main factors, recommendations were made taking into account the existing barriers and problems in the field of regulation of innovation activity.

Keywords: innovative infrastructure, urbanization, innovative activity, urban development, innovative agglomeration, public administration.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚАЛАЛЫҚ АГЛОМЕРАЦИЯЛАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Г. Ғалымқызы¹, Л. Ж. Аширбекова²

^{1,2}Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – қалалық агломерациялардың инновациялық даму қарқыны және мемлекет тарапынан реттеу үдерісінің теориялық аспектілерін зерттеп, қалалық агломерациялардың инновациялық дамуын реттеуде жаңа, сапалы деңгейге көтеру мәселелерін шешу және жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеу болып табылады.

Әдіснамасы – синтез, талдау, салыстыру, жалпылау сияқты жалпы ғылыми әдістер.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – Қазақстандағы қалалық агломерациялардың инновациялық дамуын мемлекеттік реттеу деңгейлері мен тиімділіктерін зерттелуімен айқындалады. Қалалық агломерациялардың әлеуеті – мемлекеттік және аймақтық мақсаттарға жетуде инновациялық-технологиялық дамудың мүмкіндіктерін пайдаланумен байланысты.

Зерттеу нәтижелері – Қазақстан Республикасы бойынша өндірілген инновациялық өнімдер көлемі, кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейі, Қазақстанның жаһандық инновациялық индекстегі (ГИИ) 2017-2019 жылдар аралығындары рейтинг көрсеткіштеріне талдаулар жүргізіліп, мәселелер анықталды.

Қорытынды – негізгі факторларды талдай келе, инновациялық қызметті реттеу саласында кездесетін кедергілер мен мәселелерді ескере отырып, ұсыныстар жасалды.

Түйін сөздер: инновациялық инфрақұрылым, урбанизация, инновациялық белсенділік, қалалық даму, инновациялық агломерация, мемлекеттік басқару.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Г. Ғалымқызы¹, Л. Ж. Аширбекова²

^{1,2}Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Целью исследования – изучение теоретических аспектов процесса регулирования со стороны государства и темпов инновационного развития городских агломераций, выработка рекомендаций по

решению и совершенствованию вопросов перехода на новый, качественный уровень в регулировании инновационного развития городских агломераций.

Методология – общенаучные методы, такие как синтез, анализ, сравнение, обобщение.

Оригинальность/ценность исследования – определяется изучением уровней и эффективности государственного регулирования инновационного развития городских агломераций в Казахстане. Потенциал городских агломераций связан с использованием возможностей инновационно-технологического развития в достижении государственных и региональных целей.

Результаты исследования – проведен анализ показателей рейтинга по объему произведенной инновационной продукции по Республике Казахстан, уровню инновационной активности предприятий, рейтинговым показателям Казахстана в Глобальном инновационном индексе (ГИИ) за период 2017-2019 гг. и определены основные проблемы.

Заключение – анализируя основные факторы, были выработаны рекомендации с учетом имеющихся барьеров и проблем в области регулирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, урбанизация, инновационная активность, городское развитие, инновационная агломерация, государственное управление.

КІРІСПЕ

Қалалық агломерациялар аумақтық ұйымдастырудың негізгі элементінің бірі бола отырып, 2050 жылға дейін дамушы елдерде жылдам дамиды болады. Қала халқының қарқынды өсуі, көші-қон жүйесінің күшеюі және халықтың едәуір бөлігі мен негізгі қорлардың осы аумақтарда шоғырлануы, қалалық агломерацияларға қойылатын талаптарды арттырады. Қалалық агломерациялардың инновациялық дамуының негізін жоғары технологиялар және халықтың өмір сүру сапасын арттыратын тиімді инновациялық қызметтер жүйесі құрайды.

Қалалық агломерациялардың дамуы қазіргі таңдағы жоғары урбандалу деңгейінің ұлғаюымен, әлемдік процессте заманауи қоныстанудың объективті түрде басты назарда болуымен сипатталады. Ірі қалаларда ірі өндірістік қуаттар, дамыған заманауи инфрақұрылым, кең көлік желісі және жоғары білікті мамандардың шоғырлануы олардың аумағында ғылыми-техникалық және инновациялық әлеуеттің дамуында өзекті болып табылады.

Дамыған елдер тәжірибесі көрсетіп отырғандай қалалық агломерацияларда қаржы ресурстары мен білікті кадрлық әлеует, ғылымды қажетсінетін өнім өндірісі шоғырланған, бұл жаңа технологиялар негізінде тұрақты экономикалық өсуге және инновациялық дамуға әсер етеді. Қазіргі таңда агломерациялар жоғары қарқында дамуда. Агломерацияларды қалыптастыру өндірісті кеңістіктік шоғырландыру және шаруашылық байланыстарды нығайту нәтижесінде көліктік, транзакциялық және өзге де шығындарды төмендету есебінен агломерациялық әлеуметтік-экономикалық әсер алуға мүмкіндік береді. Олардың негізінде университеттерді, кәсіпкерлік пен мемлекетті біріктіретін инновациялық кластерлерді қалыптастыру үшін алғышарттар жасалады, бұл экономиканың ғылымды қажетсінетін секторын құруға және еңбек өнімділігінің жылына 2-3 %-ға дейін өсуіне ықпал етеді [1].

Қалалық агломерациялардың инновациялық дамуын мемлекеттік басқару және реттеу инновациялық әлеует және де туындаған мәселелерді талдау, стратегиялық даму жоспарын әзірлеу мен іске асыруды қамтиды [2, 10 б.].

Қазақстанның дамуы экономиканың қазіргі заманғы жаһандану жағдайында инновациялық дамуға бағдармен ғана емес, сондай-ақ өңірлер мен қалалық агломерациялардың инфрақұрылымын жаңғырту мен дамыту жөніндегі ауқымды жобаларды іске асырумен де сипатталады. Осыған байланысты мемлекеттік және жергілікті басқару жүйесінің тиімділігі қалалық агломерациялардың инфрақұрылымын дамыта отырып, инновацияны сауатты ұйымдастыруы маңызды орын алады.

ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ БӨЛІМІ

Инновация теориясы қазіргі экономикалық ілімнің негізі болып отыр. Бұл теория әлеуметтік-экономикалық жүйелерде ғылыми-техникалық білімдердің рөлін негіздейді. Инновация теориясының

негізін қалаушы Й. Шумпетер, инновацияны XX ғ. басында ұзақ мерзімді экономикалық өсуді техникалық жаңалықтармен байланыстыруынан бастау алды. Экономикалық даму теориясы еңбегінде ”инновация“ термині алғаш рет экономикалық категория және ұзақ мерзімде пайда табудағы құрал ретінде баяндалды.

Қазіргі инновация теориясы Й. Шумпетер ережесі негізде ізін жалғаушылар Д. Бернала, Ф. Хайек, Г. Менша және т.б. көптеген авторлар еңбектерінде қолданыс табу үстінде [3].

Қалалық инновациялар урбанизациялық зерттеулер мен экономикалық және кеңістік даму сұрақтарын қамтиды. Осы тұрғыда қалалық агломерациялар инновациясы өндірістік және ғылыми әлеуетпен түсіндіріледі. Қалалық мегаполистердегі инновациялар экономиканың энергетика, транспорт, құрылыс салаларында кеңінен қолданыс табу үстінде. Қалалардың инновациялық қызметін ұйымдастыру және құру үрдісі маңызды. Қалалық дамудың әр саласында инновацияларды және заманауи технологияларды, ғылымды тиімді пайдалану экономиканың көрсеткіштерінің өсуіне негіз болып табылады. Инновацияларды енгізуге ұмтылған қалалардың ”инновациялық төлқұжаты“ – дамудың әлеуеті, инновациялық идеяларды жүзеге асыру әдістері, экономикалық дамудың көрсеткіштерін қамтуынан бастау алады [4].

Зерттеудің эмпирикалық базасын Қазақстан Республикасының статистика комитетінің деректері құрады. Мақалада статистикалық, салыстырмалы талдау, анализдеу әдістері қолданылды. Одан өзге, жұмыс барысында ғылыми абстракция, синтез, сондай-ақ кешенді қарастыру сияқты жалпы ғылыми әдістемелер қолданылды. Бұл, зерттеу әдістемелерін жинақтай келіп, экономикалық талдаудың сенімділігін және тұжырымдамалардың негізділігін қамтамасыз етті.

Талқылаулар және нәтижелер. Қазіргі таңда қалалық агломерацияларды басқарудың жаңа парадигмаларының бірі инновациялық-инвестициялық қызметке халықты тарту, инновациялық әлеуетті көтеру мәселелері болып табылады. Қала халқының инновациялық белсенділік дейгейін дамыту және жекелеген халықтың инновациялық белсенділігі экономиканың тиімді жұмыс жасауының маңызды бір бөлігі. Ноу-хау, инвестиция, патенттер, технологиялық карталар және т.б. инновациялық белсенділік қалалық агломерацияның рейтингін көтереді.

2019 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстан жаһандық инновациялық индекс рейтингісінің қорытындысы бойынша 129 елдің ішінде 79-шы орынды алып отыр. Жаһандық инновациялық индекс (ГИИ) – бұл инновациялық мүмкіндіктерге негізделген әлем елдері экономикасының рейтингі. 80 көрсеткіш бойынша бағаланады. Төмендегі 1-кестеде Қазақстан Республикасының 2017-2019 жылдар аралығындағы рейтинг деңгейі көрсетілген. Қазақстанның рейтинг интервал деңгейінің сенімділігі 76-80 аралығын құрап отыр.

1-кесте – Қазақстанның жаһандық инновациялық индекстегі (ГИИ) 2017-2019 жылдар аралығындағы рейтинг көрсеткіші

Қазақстан рейтингі	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.
Жаһандық инновациялық индекс	78	74	79
Инновациялар	64	55	64
Инновация қорытындылары	93	91	92
Ескерту – [5] әдебиет мәліметтері бойынша құрастырылған			

Жоғарыдағы кестеден көріп отырғанымыздай, 2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда 5 көрсеткішке дейін төмендеп 79-шы орынды құрап отыр. Осы индекс қорытындысы бойынша Қазақстанның инновациялық дамуындағы әлсіз көрсеткіштеріне төмендегілер жатады:

2.3.3 Әлемдік ҒЗТҚЖ компаниялар, топ-3, АҚШ доллар, млн – 43 орын

3.3.1 ЖІӨ / энергияны тұтыну көрсеткіші – 109 орын

4.2.3 Венчурлық келісімдер / сатып алу қабілетінің паритеті млрд \$ ЖІӨ – 75 орын

5.2 Инновациялық байланыстар 118 орын

6.1.4 Ғылыми техникалық мақалалар / сатып алу қабілетінің паритеті млрд \$ ЖІӨ – 116 орын

6.2. Бағдарламалық қамтуға шығындар, % ЖІӨ – 120 орын

6.3.1 Интеллектуалды меншіктен түскен пайда, % сауданың көлемінен – 99 орын

6.3.3 Ақпараттық және коммуникациялық қызметтерге экспорт, % сауданың көлемінен – 115 орын

7.2.4 Баспа және басқа құралдар, өндіріс % – 92 орын

7.3.1 Жоғарғы деңгейдегі ортақ домендер (TLD) / th pop. 15–69 114 орын

7.3.4 Мобильді қосымшаларды құру- / сатып алу қабілетінің паритеті млрд \$ ЖІӨ – 90 орын [5].

Жаһандық инновациялық индекс (ГИИ) рейтингі қорытындысы бойынша Қазақстанда өндірілетін инновациялық өнімдер көлемі инновациялық инвестицияларға қарағанда әлдеқайда төмендегін көрсетіп отыр. Төмендегі 2-кестеде Қазақстан Республикасы бойынша өндірілген инновациялық өнімдердің 2016-2018 жылдардағы көлемі (млн. тг.) және кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейінің (%) динамикасын көруге болады.

2-кесте – 2016-2018 жылдардағы Қазақстан Республикасы бойынша өндірілген инновациялық өнімдер көлемі, кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейі

Аймақтар	Инновациялық өнімдердің көлемі (млн.тг.)			Кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Қазақстан Республикасы	445 775,7	844 734,9	1 179 150,2	9,3	9,6	10,6
Ақмола	21 036,2	15 721,9	25 644,6	7,0	7,5	7,7
Ақтөбе	16 660,2	39 442,0	44 299,9	9,3	10,1	10,6
Алматы	12 630,0	12 624,2	18 351,2	7,8	8,1	8,3
Атырау	7 419,4	5 768,0	8 819,8	8,5	8,0	8,3
Батыс Қазақстан	3 407,1	18 122,1	23 398,7	3,6	5,3	5,3
Жамбыл	34 104,1	50 854,7	66 782,3	10,8	11,3	11,4
Қарағанды	31 327,2	32 048,0	54 778,0	10,6	11,1	14,7
Қостанай	45 095,9	91 502,6	124 014,9	11,2	11,3	12,1
Қызылорда	6 295,2	5 505,8	6 401,7	11,2	11,4	12,2
Маңғыстау	506,4	294,9	651,0	4,1	3,5	4,0
Павлодар	9 520,0	177 881,5	250 032,0	6,5	8,7	9,1
Солтүстік Қазақстан	11 312,8	13 804,9	9 396,5	11,3	11,2	11,7
Түркістан	14 727,1	13 140,0	13 375,7	6,6	5,3	6,5
Шығыс Қазақстан	54 299,5	80 472,0	174 068,8	14,9	15,1	15,5
Нұр-Сұлтан қаласы	120 559,3	149 277,5	112 146,2	13,6	14,4	14,7
Алматы қаласы	17 186,3	26 183,3	30 228,4	7,6	7,7	9,6
Шымкент қаласы	39 689,0	112 091,6	216 760,7	6,6	7,2	7,4

Ескерту – [6, 7] дереккөздері негізінде авторлармен құрастырылған

Жоғарыдағы кестеден байқап отырғанымыздай ғылыми-техникалық, қаржы, еңбек ресурстары және оларды пайдалану мүмкіндіктеріне байланысты Қазақстандағы қалалық агломерциялардың инновациялық белсенділік деңгейі 3 жылда әр түрлі көрсеткішті көрсетіп отыр.

Кесте бойынша, еліміздегі аймақтардың инновациялық белсенділіктерін 3 деңгейге бөліп қарауға болады:

1. Жоғары деңгей: Шығыс Қазақстан, Нұр-Сұлтан қаласы, Қостанай, Қызылорда, Қарағанды, Солтүстік Қазақстан, Жамбыл облысы;

2. Орта деңгей: Ақтөбе, Алматы, Павлодар, Атырау, Ақмола қалалары;

3. Төменгі деңгей: Батыс Қазақстан, Түркістан, Маңғыстау қалалары жатады.

Қазақстанның орталық және шығыс бөлігіндегі қалалардың инновациялық даму көрсеткіштері басқа қалалармен салыстармалы жоғары үлесті көрсетуі өндірістік тұрғыдан дамыған аймақтар болуынан, себебі бұл қалаларда ауыр өнеркәсіп (көмір, қара және түсті металлургия) және электро-энергия инфрақұрылымының тиімді дамуымен тығыз байланысты. Оңтүстік аймақтағы қалалардың инновациялық төмен көрсеткіште дамуы әлсіз ресурстық базамен және ірі өндірістік кәсіпорындардың аз үлесінің болуымен сипатталады.

Қалалық функциялардың субъективті әл-ауқатқа (Subjective Well-Being) әсері. Урбанизация және субъективті әл-ауқат арасындағы байланысты инновациялық тәсіл арқылы талдауда қаланың өлшемі,

өңірдің рангы, нәтижесінде экономиканың агломерация шарттарын әр түрлі қалада пайда болатын экономиканы / экономиканы нақты түсіндіруді қажет етеді [8].

Қазақстандағы қалалық агломерациялардың инновациялық дамуында туындап отырған мәселелер келесідей:

- алдыңғы қатарлы технологиялар трансфертінің жеткіліксіздігі;
- басқарудың ескі жүйесі;
- ескі және дәстүрлі технологиялардың көптеп қолданылуы;
- инновацияны ендірудің жоғары құны;
- кәсіпорындардың инновациялық әлеуетінің төмендігі;
- кәсіпорындардағы қаржы ресурстарының жеткіліксіздігі;
- кәсіпорындардың жаңа технологиялық нарыққа шығудағы төмен белсенділігі;
- ұзақ мерзімді қаржыландыруларды (несие) алудың қиындығы;
- кәсіпорындардың меншікті қаражаттарының жеткіліксіздігі;
- білікті кадрлардың жетіспеуі;
- жаңа технологияларға жұмсалатын инвестициялардың төмендігі және ірі корпорациялардың инновацияларды ендірудегі төмен көрсеткіші [9].

Қалалық агломерациялардың инновациялық дамуының негізгі көрсеткіштері келесідей:

1. Инновациялық әлеует:

- ғылым құрылымы
- кадрлық әлеует;
- техникалық құрылым;
- қаржылық құрылым;
- интеллектуалды меншік;
- маркетингтік құрылым;
- ақпараттық құрылым;
- байланыс құрылымы.

2. Инновациялық белсенділік:

- шығындық көрсеткіштер;
- инновациялық үдерістердің даму динамикасы;
- жаңарту көрсеткіштері;
- құрылымдық көрсеткіштер.

3. Даму тиімділігі:

- әлеуметтік;
- экономикалық;
- экологиялық [10].

Бұл көрсеткіштер инновацияларды мемлекеттік реттеудің қағидалары мен қызметтерін анықтауға инновациялық дамуды стратегиялық басқаруға негіз болып табылады.

Қалалық агломерациялардың инновациялық дамуын мемлекеттік реттеудегі тиімді құрал аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуын кешенді мемлекеттік реттеу және инновациялық даму мониторингін жүргізу болып табылады. Инвестициялық ресурстар тиімді бағыттарға бөлінуіне орай, қалалық агломерациялардың инновациялық қызығушылықтары шаруашылық құрылымға, салалық даму басымдылығына негізделеді.

Әлемдік тәжірибе бойынша инновациялық дамуды мемлекетті реттеу мезоденгейде тиімді іске асыралады, мезоденгейге елдің аймақтары, қалалар, агломерациялар, кластерлер жатады. Бұл елдегі қаржылық ресурстардың қол жетімділігімен іске асады. Төмендегі 3-кестеде көрсетілген.

Қалалық агломерациялардың инновациялық дамуы келесідей тиімділіктерді береді:

- экономикадағы бәсекелестік деңгейінің жоғарылауы және тұрақты дамуды қамтамасыз етеді;
- ішкі көші-қонды реттеуге мүмкіндік береді;
- әлемдік нарыққа шығу;
- қала инфрақұрылымы дамуын бақылау.

3-кесте – Инновациялық дамуды мемлекетті реттеу деңгейлері

Инновациялық дамуды мемлекеттік реттеу деңгейлері		
макродеңгейде	мезодеңгейде	микродеңгейде
Тұтастай мемлекет→	Аймақтар-кластар→	Жекелеген кәсіпорын
Ескерту – [11] әдебиет негізінде авторлармен құрастырылған		

Инновациялық агломерация - бұл қала инфрақұрылымын дамытуда ғылыми, техникалық, жобалау-шығармашылық жаңалықтарын енгізу арқылы әлеуметтік- экономикалық тиімділікті қамтамасыз етуге, қала халқының өмір сүру деңгейін дамытуға арналған аймақтық жүйе.

ЗЕРТТЕУДІҢ НӘТИЖЕЛЕРІ МЕН ҚОРЫТЫНДЫСЫ

Қорыта келе, мемлекеттік және жергілікті басқару көзқарасы тұрғысынан алғанда қалалық агломерация деп, агломерация құрылымдарының бірлесіп дамуы түсіндіріледі.

Мемлекет тарапынан қалалық агломерацияларда инновациялық саясатты жүзеге асырудағы басым бағыттар:

- стратегиялық,
- заңдық,
- салықтық реттеу,
- қалалық агломерация дамуына қажетті жағдайды қалыптастыру,
- инновациялық өнімді сыртқы нарыққа шығару.

Жергілікті басқару органдары деңгейінде инновацияны дамыту жергілікті және аймақтардың өзара байланысы, мемлекет пен бизнес, ғылыми-білім құрылымдарының инновациялық дамуы мен жоспарын тұжырымдап отыруы тиіс.

Қалалық агломерацияларды инновациялық дамытуда ғылым – инновация – қалалық объектілер үш негізгі салалардың өзара байланысын қалыптастыру маңызды рөл атқарады.

Қалалық агломерациялардың инновациялық дамуын қамтитын 3 негізгі жүйелер:

1. Ғылым – қалалық жүйені ғылыми тәсіл негізінде ғылыми дамыту. Ғылыми идеяларды іске асыру, ғылымды қаржыландыру.

2. Инновациялар – жаңа технологиялар қалалық агломерацияларды жаңа деңгейге көтеруі.

3. Қалалық объектілер – әрбір қаланың құраушы құрамдас бөліктері.

Қалалық объектілердің өзара байланысы негізінде инновациялық жүйе ретінде инновациялық кластердің құрылып дамуына мүмкіндік жасалады. Қалалық агломерациялардың кластерлеу – инновацияға негізделген жаңғырту үдерісі болып табылады. Құрылымдық тұрғыда техникалық, институционалдық, ұйымдастыру-құрылымдық, технологияларды қамтиды.

Көпетеген ғалымдардың зерттеулері бойынша шығармашылық (креативті) салалар кластерлер құруға бейім екендігін анықтады, олар сектораралық кешендерді бірігіп дамытады. Макроэкономикалық тұрғыдан алғанда кластерлер «өсу нүктелері» болып табылады және қалалық агломерациялардың әлеуетін толығымен іске асыруға мүмкіндік береді [12].

Қалалық агломерациялар базасында ұйымдастырылған және дамыған кластерлер инновациялық даму әлеуетін және инновациялық белсенділік деңгейін көтереді. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей кластерлерді құру – шығынды үрдіс, бұл тұрғысынан шығынның көп бөлігін мемлекет тарапынан қаржыландыру арқылы өзіне алу арқылы құрады.

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің жетекші факторы жаңа экономикалық географияның қазіргі заманғы саясаты болып табылады. Ол мемлекеттің ұлттық инновациялық жүйенің тиімділігін арттыруда стратегиялық мақсаттарды қамтамасыз етеді және аймақтардағы экономиканың инновациялық түрін қамтамасыз етудің мемлекеттік тетігі болып табылады.

Технологиялық тұрғыдан дамыған елдердегі саясаттың негізгі бағыттары:

- Ұлттық инновациялық жүйенің барлық деңгейлерінде сыртқы және ішкі жүйелеріндегі ынтымақтастық жүйесін қолдау;

- Бәсекелестікті қолдау және интеллектуалды меншікті қорғау жүйесін жетілдіру,

- Мемлекет, аймақтық органдар мен бизнес серіктестерін қоса алғанда, инновациялық экономика институттарын нығайту.

Елдің және оның аймақтарының, қалалық агломерациялардың әлеуметтік-экономикалық дамуының ұзақ және орта мерзімді мақсаттарын айқындауда инновацияларды мемлекеттік реттеу жүйесі маңызды орын алып отыр.

Қалалық агломерацияларда инновациялық салаларды дамытудың негізгі міндеттері: қосылған құнның жоғары үлесті өндірістерін ұлғайту және бәсекеге қабілетті экспорттық мүмкіндіктер, жоғары технологиялық өнімдер нарығын ұлғайту және нақты ғылыми-техникалық бағытта көшбасшылыққа қол жеткізу. Адами капиталды дамыту, интеллектуалды меншікті капиталдандыру және адамдардың өмір сүру сапасын жақсарту [13].

Қалалық агломерациялардың әлеуеті – мемлекеттік және аймақтық мақсаттарға жетуде инновациялық технологиялық дамудың мүмкіндіктерін пайдаланумен байланысты. Аймақтарды сауатты басқару негізінде, оң қалалық агломерациялық эффекттеге қол жеткізуге болады, халықтың өмір сүру деңгейі сапасын көтеруді қамтамасыз ету, бизнесті дамытудың қолайлы ортасын қалыптастыру аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін көтеріп ғана қоймай инновациялық дамуына жағдай жасайды [14].

Қалалық агломерацияларды инновациялық басқаруда ақылды урбанизация (Smart urbanization) кеңінен және танымал түрде қалалардың болашағы үшін қолданыс табуда. Ақылды басқару (Smart planning) тұрақты даму принципіне негізделген жоспарлау стратегияларын және инновациялық, коммуналдық қызметтерді оңтайландыруға негізделеді. Бұл қалалық агломерацияларды дәстүрлі жоспарлап басқару жүйесін өзгертеді. Қаланың инфрақұрылымын қоғамның адами, интеллектуалды және әлеуметтік капиталдармен және қоршаған ортамен байланыстырады. Ақылды басқару урбанизациялық процесске ғылыми тәсілді қосу арқылы жүйелі түрде жоспарлау қызметтерінен тұрады, қалалық агломерацияларды инновациялық дамыту тұрғысынан [15].

Инновациялық инфрақұрылымы дамыған инновациялық белсенді қалалар ғылыми-технологиялық бизнестің, ғылымның, білім салаларында инновациялық орталықтардың рөлін атқарады. Бұл Қазақстан Республикасында қарқынды инновациялық өсудің қуатты орталықтарының желісін құруға мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. 2012 жылғы 14 қаңтардағы ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан. – 2012. – Б.2

2. Меркулов В. В., Шемякина Т. Ю. Управление инновационным развитием городских территорий // Управление. – 2018. – № 2 (20). – С.10-13

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 2007. – 864 с.

4. Лободанова Д. Л. Комфортность среды как фактор инновационного развития города. – М., 2013. – 180 с.

5. Soumitra D., Bruno L., Sacha W.V. Global innovation index 2019 // Доклад о Глобальном инновационном индексе (ГИИ) за 2019 г. [Электронды ресурс]. – URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/2019/ (қарау уақыты: 23.01.2020).

6. Инновацияның барлық түрлері бойынша кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейі (2016-2018) // Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті ресми сайты [Электронды ресурс]. – URL: <http://stat.gov.kz/> (қарау уақыты: 23.01.2020).

7. Өндірілген инновациялық өнім көлемі. (2016-2018) // Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті ресми сайты [Электронды ресурс]. – URL: <http://stat.gov.kz/> (қарау уақыты: 23.01.2020).

8. Lenzi C., Perucca G. Urbanization and Subjective Well-Being // Regeneration of the Built Environment from a Circular Economy Perspective. *Research for Development*. – 2020. – P. 21–28. – DOI: 10.1007/978-3-030-33256-3
9. Нурланова Н. К. Сценарии инновационного развития регионов Казахстана и оценка возможностей их реализации // *Проблемы развития территории*. – 2014. – № 4 (72) – С. 91.
10. Кашин А. В., Кравец А. В. Агломерационные процессы и перспективы инновационного развития экономики региона (на примере Новосибирской области) // *Креативная экономика*. – 2017. – Том 11. – № 3. – С. 403
11. Pradel-Miquel M. Making polycentrism: Governance innovation in small and medium-sized cities in the West Midlands and Barcelona metropolitan regions // *Environment and Planning C: Government and Policy*. – 2015. – Vol. 33. – № 6. – P. 1753–1768.
12. Petrenko Y., Vechkinzova E., Togaibayeva L. Development of creative clusters of a policultural region: challenges for governance // *Journal of Security and Sustainability Issues*. – 2019. – Vol. 9. – № 2. – P. 447–456. Doi: 10.9770/jssi.2019.9.2(7).
13. Gurieva L, K. New Economic Geography as the Theoretical Platform of Region Innovative Development // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – Rome-Italy: MCSER Publishing, 2015. – Vol. 6. – № 3 (S 5) – P. 19–26. – Doi:10.5901/mjss.2015.v6n3s5p19.
14. Яроцкая Е. В. К вопросу о критериях идентификации городской агломерации в условиях инновационного развития регионов // *Вестник науки Сибири*. – 2012. – № 5 (6). – С. 185–189.
15. Panuccio P. Smart Planning: From City to Territorial System // *Sustainability*. – 2019. – № 11 (24). P. 1–15. Doi:10.3390/sul1247184.

REFERENCES

1. «Kazakstan-2050» Strategiasy kalyptaskan memlekettin zhana sayasi bagyty. (2012) 2012 zhylygy 14 kantardagy KR Prezidenti N. A. Nazarbaevtyн Kazakstan halkyna Zholdaуy” (2012), Egemen Kazakstan, P. 2 (in Kazakh).
2. Merkulov, V. V. and Shemyakina, T. Yu. (2018), “Upravlenie innovacionnym razvitiem gorodskih territorij”, *Upravlenie*, No. 2 (20), pp.10–13 (in Russian).
3. Shumpeter, J. (2007), “Teoriya ekonomicheskogo razvitiya”, Moscow, 864 p. (in Russian).
4. Lobodanova, D. L. (2013), “Komfortnost' sredi kak faktor innovacionnogo razvitiya goroda”, Moscow, 180 p. (in Russian).
5. Soumitra, D., Bruno, L. and Sacha, W.V. “Global innovation index 2019”, *Doklad o Global'nom innovacionnom indekse (GII) za 2019 g.*, available at: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/2019/ (accessed: January 23, 2020).
6. “Innovacionyn barlyk turleri boyinsha kasiporyndardyn innovacialyk belsendilik dengei (2016-2018)”, *Kazakstan Respublikasynyn Ultyk ekonomika ministrlygi Statistika komiteti resmi saity*, available at: <http://stat.gov.kz/> (accessed: January 23, 2020) (in Kazakh).
7. “Ondirilgen innovacialyk onim kolemi (2016-2018)”, *Kazakstan Respublikasynyn Ultyk ekonomika ministrlygi Statistika komiteti resmi saity* available at: <http://stat.gov.kz/> (accessed: January 23, 2020) (in Kazakh).
8. Lenzi, C. and Perucca, G. (2020), “Urbanization and Subjective Well-Being”, *Regeneration of the Built Environment from a Circular Economy Perspective. Research for Development*, pp. 21–28, doi: 10.1007/978-3-030-33256-3.
9. Nurlanova, N. K. (2014), “Сценарии инновационного развития регионов Казахстана и оценка возможностей их реализации”, *Проблемы развития территории*, No. 4 (72), p. 91 (in Russian).
10. Kashin, A. V. and Kravec, A. V. (2017), “Агломерационные процессы и перспективы инновационного развития экономики региона (на примере Новосибирской области)”, *Креативная экономика*, Part 11, No. 3, p. 403 (in Russian).

11. Pradel-Miquel, M. (2015), “Making polycentrism: Governance innovation in small and medium-sized cities in the West Midlands and Barcelona metropolitan regions”, *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol. 33, No. 6, pp. 1753–1768.

12. Petrenko, Y., Vechkinzova, E. and Togaibayeva, L. (2019), “Development of creative clusters of a policultural region: challenges for governance”, *Journal of Security and Sustainability Issues*, Vol. 9, No. 2, pp. 447–456, Doi: 10.9770/jssi.2019.9.2(7).

13. Gurieva, L. K. (2015), “New Economic Geography as the Theoretical Platform of Region Innovative Development”, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Rome-Italy: MCSER Publishing, Vol. 6, No. 3 (S 5), pp. 19–26, Doi:10.5901/mjss.2015.v6n3s5p19.

14. Yarockaya, E. V. (2012), “K voprosu o kriteriyah identifikacii gorodskoj aglomeracii v usloviyah innovacionnogo razvitiya regionov”, *Vestnik nauki Sibiri*, No. 5 (6), pp.185–189 (in Russian).

15. Panuccio, P. (2019), “Smart Planning: From City to Territorial System”, *Sustainability*, No.11 (24), pp. 1–15, Doi:10.3390/su11247184.

SUMMARY

In the article, the authors considered the pace of innovative development and the levels of state regulation of urban agglomerations in Kazakhstan.

It was revealed that in urban agglomerations they play an important role in establishing the relationship between the three key areas of science - innovation - urban objects. Also suggested that clusters organized and created on the basis of urban agglomerations increase the potential for innovative development and the level of innovative activity.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада авторлар Қазақстандағы қалалық агломерациялардың инновациялық даму қарқыны, мемлекеттік реттеу деңгейлерін қарастырады.

Қалалық агломерацияларды инновациялық дамытуда ғылым – инновация – қалалық объектілер үш негізгі салалардың өзара байланысын қалыптастыру маңызды рөл атқаратындығы анықталды. Сондай-ақ, қалалық агломерациялар базасында ұйымдастырылған және дамыған кластерлер инновациялық даму әлеуетін және инновациялық белсенділік деңгейін көтеріндігі ұсынылды.

РЕЗЮМЕ

В статье авторами были рассмотрены темпы инновационного развития и уровни государственного регулирования городских агломераций в Казахстане.

Выявлено, что в городских агломерациях играют важную роль в установлении взаимосвязи трех ключевых областей наука - инновации – городские объекты. Также, авторами предложено, чтобы кластеры, организованные и созданные на основе городских агломераций, повышали потенциал инновационного развития и уровень инновационной активности.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Ғалымқызы Гүлмира – докторант PhD, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан. e-mail: gumka__1993@mail.ru

Аширбекова Лаура Жалгасовна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан. e-mail: turar200480@mail.ru

МРПТИ 82.13; 06.52.17

JEL Classification: O12

EFFECTIVENESS OF TERRITORIAL DEVELOPMENT PROGRAMS AND QUALITY OF POPULATION LIFE

G. O. Spabekov

Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan,
Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the study is to analyze the implementation of the directions and principles of the development program «Almaty – 2020» and the impact on satisfaction of life of the local population with the quality.

Methodology – the methodological basis of the article is the study of official information from open sources of state and other bodies, the current legislation of the Republic of Kazakhstan, scientific articles and the experience of foreign countries.

Originality / value of the research – the management mechanisms implemented in the state planning system are mainly aimed at the regional level. The quality of public services provided by the state determines the satisfaction of the population with the quality of life. At the same time, the developed methods of interaction should not have a vertical form of management, since they are aimed at the satisfaction of residents, not local officials.

Findings – as a result of the identified «bottlenecks», there is a need to develop a proposal to revise the evaluation criteria and methods for developing territorial development programs, taking into account foreign experience, aimed at satisfying the local population with living conditions.

Keywords: territory development, target indicators, social and economic development, regions, quality of life.

АУМАҚТЫҚ ДАМУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІ ЖӘНЕ ХАЛЫҚТЫҢ ӨМІР СҮРУ САПАСЫ

Ғ. О. Спабеков

Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы мемлекеттік басқару академиясы,
Нұр-Сұлтан, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеу мақсаты – «Алматы – 2020» даму бағдарламасының бағыттары мен қағидаттарының іске асырылуын және оның жергілікті халықтың өмір сүру сапасына қанағаттанудың әсерін талдау.

Әдіснамасы – мақаланың әдіснамалық негізі мемлекеттік және басқа органдардың ашық көздерінен алынған ресми ақпараты, Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасын, ғылыми мақалаларды және шет елдердің тәжірибелерін зерттеу болып табылады.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – мемлекеттік жоспарлау жүйесіне енгізіліп жатқан басқару тетіктері негізінен аймақтық деңгейге, мемлекет тарапынан атқарылып жатқан қызметтер адам өмірінің сапасының артуына бағытталған. Сондықтан қолданысқа енгізілетін қарым-қатынас әдістері тік формада болмауы керек. Өйткені олар жергілікті шенеуніктер ыңғайы үшін емес, халықтың өмір сүру сапасына қанағаттануына бағытталған.

Зерттеу нәтижелері – анықталған «тар жерлер» нәтижесінде, жергілікті халықтың өмір сүру жағдайларының қанағаттануына бағытталған шетелдік тәжірибені қарай отырып, аумақтық даму бағдарламаларын әзірлеу әдістемесі мен бағалау өлшемдерін қайта қарау негізінде ұсыныстар дайындау қажеттілігі туындайды.

Түйін сөздер: аумақтық даму, демографиялық көрсеткіштер, әлеуметтік-экономикалық даму, аймақ, өмір сапасы.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Г. О. Спабеков

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
Нур-Султан, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – проведение анализа реализации направлений и принципов программы развития «Алматы – 2020» и влияние ее на удовлетворенность качеством жизни местного населения.

Методология – методологической основой статьи являются изучение официальной информации с открытых источников государственных и иных органов, действующего законодательства Республики Казахстан, научных статей и опыта зарубежных стран.

Оригинальность/ценность исследования – внедряемые в системе государственного планирования механизмы управления в основном направлены на региональный уровень, а качество предоставляемых услуг, оказываемых государством, на удовлетворенность населения качеством жизни. При этом разрабатываемые методы взаимодействия не должны иметь вертикальную форму управления, так как они нацелены на удовлетворенность жителей, а не местных чиновников.

Результаты исследования – в результате выявленных «узких мест» возникает необходимость выработки предложения по пересмотру критериев оценки и методики разработки территориальных программ развития с учетом рассмотрения зарубежного опыта, направленного на удовлетворенность местного населения условиями проживания.

Ключевые слова: развитие территории, целевые индикаторы, социально-экономическое развитие, регионы, качество жизни.

ВВЕДЕНИЕ

Республика Казахстан определила для себя цель войти к 2050 г. в число 30-и наиболее развитых стран мира. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года (*далее – Стратегический план*) является одним из программных документов в данном направлении [1].

Несмотря на постепенное совершенствование системы государственного управления, со стороны экспертов и общества растет запрос на результативность самого Стратегического документа и его реализации. К данной работе также подключилась Партия «Nur Otan» и совместно с Администрацией Президента Республики Казахстан был создан специальный Центр, который должен дать оценку государственным программам и реформам по итогам их реализации.

В соответствии с нормативными требованиями бюджетного законодательства продолжается практика открытых бюджетных процедур и обеспечение прозрачности решений, связанных с государственным бюджетом [2]. Открыто публикуются бюджеты образовательных и медицинских учреждений, бюджеты центральных и местных исполнительных органов. С момента внедрения принципа открытого бюджета государственных органов гражданское общество активно участвует в обсуждении и выражает мнения на электронном портале «Открытые бюджеты».

С принятием закона Республики Казахстан «Об общественных советах» определен порядок обсуждения бюджетов с Общественными советами на различных уровнях. Теперь проекты бюджетов местных исполнительных органов должны быть рассмотрены на заседаниях общественных советов до обсуждения их соответствующими представительными органами. Все поступившие предложения от общественных советов подлежат обязательному рассмотрению и в случае невозможности их удовлетворения должны быть предоставлены мотивированные ответы [3].

Для повышения результативности государственных органов в реализации стратегических целей, эффективного использования бюджетных средств и совершенствования практики государственного планирования, уполномоченным органом – Министерством национальной экономики РК ежегодно проводится оценка деятельности местных исполнительных органов.

Результаты оценки направлены для дальнейшего эффективного исполнения стратегических документов, а также эффективной реализации государственных и программных документов развития территорий.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

В целях ежегодной оценки эффективности деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, городов республиканского значения и столицы была разработана соответствующая методика оценки эффективности достижения целей. В ходе исследования результатов достижения территориальных программ развития и соответствие ее целям и задачам стратегических программ ниже приведен анализ по городу Алматы, выбор на который пал как на крупнейший экономически и инвестиционно привлекательный города Казахстана.

Алматы – город республиканского значения, самый крупный населённый пункт и бывшая столица Казахстана. По данным на 1 января 2019 года город населяет — 1 854 556 человек и является агломерацией около 2,5 млн. чел. [4]. Алматы по достоинству носит имя культурного, научного и финансового центра страны с развитой инфраструктурой. Алматы обеспечивает около 21 % ВВП страны и более 30 % налоговых и неналоговых поступлений. ВРП на душу населения составляет 29 тыс. долларов США [5].

Программа развития «Алматы – 2020» была утверждена 10.12.2015 г. за № 394 решением XLVII - й сессии маслихата города Алматы (с изменениями и дополнениями от 24.05.2017 г. № 118, XVI-й сессией). Анализом экономического положения г. Алматы, состояния инфраструктуры, социальной сферы, безопасности, общественной ситуации, экологической обстановки и сферы государственных услуг, были определены целевые индикаторы для достижения к 2020 г. 7 (семь) приоритетных направлений и ключевых принципов программы [6]. Далее приведено заключение исследования анализа по определенным критериям. Каждый показатель программы разработан с учетом влияния на удовлетворенность качеством жизни местного населения [7].

1. Направление «Комфортный город». Показатель качества автотранспортных дорог города по индикатору «Доля автомобильных дорог местного значения, находящихся в хорошем и удовлетворительном состоянии» указан как выполненный на 100 %. В критерии оценки вошли лишь такие вопросы как: строительство и ввод в эксплуатацию автодорог, реконструкция моста, текущий, средний и капитальный ремонт дорог.

Однако, целесообразно также градировать автодороги по их покрытиям и протяженности (твердым, гравийным, проселочная) с установлением соответствующих целевых индикаторов. Проблема качества дорог или их отсутствия делает жизнь местного населения не комфортной и часто становится причиной недовольства жителей окраин города. Появляющаяся в рубрике новостных передач средств массовой информации и коммуникации негативная информация часто становится предметом обсуждения всех слоев общества.

Также следует учесть расположение в черте города множества промышленных объектов и сосредоточенность большого количества автотранспортных средств в одном населенном пункте, которые влияют на экологическое состояние города. Поэтому следует предусмотреть целевые индикаторы, на-

правленные на улучшение экологической обстановки города, достижение которых благоприятно повлияет на здоровье местного населения и пребывание гостей.

2. Направление «Общественная безопасность и правопорядок». Удельный вес преступлений, совершенных ранее совершавшими при плане 18,1 %, фактические показатели составили рост или 25,1% (+7 %). Ранее привлекавшимися к уголовной ответственности было совершено всего 3658 преступлений различных категории тяжести (2018 г. – 1695). Из всех преступлений, 2610 средней тяжести, 734 небольшой, 291 тяжких и 23 особо тяжких преступлений. Из 3658 совершавших преступления лица, ранее совершили 743 преступления, 711 лиц являются приезжими из других областей Казахстана и 23 лица без определенного места жительства.

Зарегистрирован рост подростковой преступности на 10,1 % с 217 до 239 преступлений. Удельный вес преступлений, совершенных несовершеннолетними при плановом показателе 1,5 %, фактический составил 1,6 % (+0,1 % от плана). Прибывающие иногородние подростки без сопровождения взрослых и бесконтрольность указаны как главная причина роста преступности. Однако, подростки прибывали в мегаполис и в предшествующие годы и правильнее было бы указать истинную причину – слабая профилактическая работа с несовершеннолетними или полное ее отсутствие, что подтверждается характером многократно совершенных преступлений. От общего числа преступлений 110, несовершеннолетними повторно совершено 34, что в среднем один подросток совершил по 3 преступления.

3. Направление «Социально-ориентированный город». По индикатору «Охват детей дошкольным воспитанием и обучение» были достигнуты положительные показатели с введением в эксплуатацию 3 государственных детских садов на 730 мест и открытием предпринимательской средой 170 частных детских садов на 4936 новых мест. Однако детским дошкольным образованием охвачены не все дети и показатель был достигнут только в плановом значении.

4. Направление «Экономически устойчивый город». Объем валового регионального производства (далее – ВРП) г. Алматы составил 7,53 млрд. тенге. По сравнению с прошлым периодом он вырос на 2,6 %. Среди всех регионов республики г. Алматы занимает наибольшую долю – 18,9 %. Индекс физического объема выпуска продукции обрабатывающей промышленности составил 104,8 % или в сумме 666,9 млрд. тенге. Доля действующих субъектов малого и среднего предпринимательства от общего объема составил 64,2 %, при плане 63,0 %. Количество действующих субъектов малого и среднего бизнеса составляет 174 509 ед. (2017 год 169 985 ед.). По данному показателю г. Алматы занимает 14 % долю в республике и занимает лидирующую позицию среди других регионов.

5. Направление «Город для бизнеса и частного капитала». Инвестиционные показатели по городу продемонстрировали положительные результаты по основным секторам:

1. «Инвестиций в основной капитал не сырьевого сектора» – 138,6 % (план 107 %);
2. «Темп роста инвестиций в основной капитал на душу населения» – 114,3 % (план 101,5 %);
3. «Доля внешних инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал» – 15,0 % (план 14,0 %);

Заклученные 4 договора о государственно-частном партнерстве позволили индикатору «Увеличение количества проектов ГЧП, получивших положительные заключения по разработанной документации и объявление конкурса по ним» достичь 100 % планового значения. Приватизированные 3 объекта коммунальной собственности способствовали 100 %-му достижению целевых индикаторов.

Результаты проведенного в рамках социологического исследования «Мониторинг общественно-политической ситуации в городе Алматы», опросы 1500 респондентов дали результат роста на 15,1 % по уровню доверия граждан государственным органам, что позволил достичь целевых индикаторов по сектору радикального снижения коррупции в сфере предпринимательства.

6. Направление «Интегрированный город». Индекс физического объема инвестиций в основной капитал производства продуктов питания составил 154,3 % с ростом на 8,3 млрд. тенге (при плане 127,0 %). В сфере пищевой промышленности функционируют 249 крупных и средних предприятий, с производственной мощностью 1,5 млн. тонн. При этом 39 % от общегородского объема обрабатывающей промышленности (600,5 млрд. тг.) приходится на долю пищевого сектора. Необходимо упомянуть о государственной поддержке в виде субсидий (2018 году республиканский бюджет выделил 2,8 млрд. тенге), которая способствовала достижению данного результата.

На сегодня охват территорий г. Алматы градостроительной документацией составил 66,9 % (при плановом значении 60 %). Разработанная в разные периоды градостроительная документация позволила охватить территорию 46953 Га или 66,9 % от всей площади (70220 га).

7. Направление «Город активных граждан». Программа предусматривала проведение ряда мероприятий, направленных на создание платформ для выстраивания тесных взаимоотношений с гражданами. Создано «Одно окно», исключаящее волокиту с обращениями граждан, налажен и запущен канал прямой связи «Open Almaty.kz» и аккаунты в социальных сетях. Поступили более 84 тыс. обращений, по которым 60 177 обращений или 71 % предоставлены быстрые ответы-консультации, в том числе через колл-центры 59 % (49 594), фронт-офисы 17 % (14 121), порталы 8 % (6 697) и социальные сети 16 % (14 080).

Факторы повлиявшие на ход исследования аналитических материалов. Основными факторами повлиявших на ход исследования Программы развития «Алматы – 2020» явилось отсутствие достаточных статистических и ведомственных данных по отдельным целевым индикаторам, которые не позволили вывести объективные результаты соответствия запланированных показателей приоритетных направлений к ключевым принципам программы. При разработке программы не учитывалось мнение граждан, тем самым отсутствует информация об ожиданиях населения от местных органов самоуправления.

Опыт зарубежных стран при разработке программ развития и оценке эффективности деятельности местных органов самоуправления. На сегодняшний день высококвалифицированные специалисты отличаются высокой мобильностью и требовательностью к условиям местной инфраструктуры. Жители регионов, принимая решение о переезде в другой город, в равной степени связывают это с поиском работы, социальной инфраструктурой, безопасностью и экологической ситуацией в том числе. Таким образом, удовлетворенность жителей условиями проживания в определенном населенном пункте должно являться целью местных исполнительных органов и критериями результативности их работы.

В зарубежных европейских странах для оценки эффективности сочетаются два типа показателей: объективные и субъективные. В качестве объективных критериев оцениваются количество на территории населенного пункта социальных объектов (образовательных, медицинских учреждений и другие) а также экономические и демографические показатели. Субъективными критериями оценки являются отношения и мнения граждан, их вовлеченность, мотивация и уровень удовлетворенности жителей соответствующей территорией. Недооценка объективных показателей может заключаться в критическом отношении граждан, так как восприятие одной и той же территории может быть разной, что ведет к проблемам согласования и интерпретации. Критика субъективных показателей справедливо акцентируются не на сами условия жизни, а на личном восприятии. Обобщенные оценки в результате сочетания объективных и субъективных показателей можно считать «отражением» объективных условий проживания и как эти условия воспринимаются и переживаются жителями. Критерий обобщенной оценки - это правильно разработанная схема формирования, чтобы результат анализа объективных показателей и субъективного мнения граждан отражали реальную ситуацию в населенном пункте [12].

Необходимо учитывать, что мнения граждан могут быть источником различной информации о качестве управления государственного органа. По результатам исследования зарубежных авторов определяющим первоочередным фактором является впечатление от личного контакта с представителем государственного органа. С учетом этого возможна организация системы мониторинга удовлетворенности с позиции «обслуживание понравилось/не понравилось». Результаты опросов граждан отражают качество управления внутри страны, которые влияют в большей степени чем формальные процедурные требования к обслуживанию граждан [13].

Исследователями в разные годы были придуманы виды категории и факторы, определяющие качество жизни. Некоторыми из них является социальное и организационное равновесие, которые значимы на работе для выполнения трудовой задачи. Исследования помогли сделать вывод, что определение показателя качества жизни действительно является сложной задачей, хотя существуют определенные понятия относительно концепции благополучия. Происходящие объективные факторы социальной

политики в обществе непосредственно влияют на рабочие процессы предприятий. Непосредственное восприятие психологией сотрудников со стороны общества (позитивное отношение, удовлетворение и приверженность) и конечной влиянием на эффективность организации рассматриваются исследователями, как исходные данные [15].

В Российской Федерации удовлетворенность жителей, согласно требованиям законодательства должна была стать основным аспектом оценки эффективности местного муниципалитета. Однако механизм опроса и анализа мнения граждан по вопросам городской жизни в общую систему оценки представляется недостаточно проработанным. В методике оценки деятельности местного самоуправления преобладают статистические показатели и не полнота изучения удовлетворенности жителей качеством городской среды. Наиболее близкой к подходам, применяемым в России является международная практика оценки «качества жизни сообщества» (Community Quality of Life, Urban Quality of Life) [8]. Оценка качества жизни сообщества включает в себя удовлетворенность жителями количеством предоставляемых услуг, которые оказывались на определенной административной территории и в фокусе восприятия населением всего города [14].

Разнообразие международных индексов и индикаторов, используемых для оценки человеческого благосостояния и развития, прогресса, устойчивости сферы жизнедеятельности человечества и качества жизни, трудно их полное рассмотрение и анализирование. В исследованиях по благосостоянию проводится разница между объективными и субъективными измерениями благосостояния. На протяжении длительного времени научной средой критикуются показатели роста валового внутреннего продукта страны и реального благосостояния населения. Акцент должен делаться в сторону более широкого понимания показателя благосостояния, который должен трактоваться от общественного понимания, как хорошая жизнь или альтернативные понимания о процветании, чем материальные показатели. Для решения вопроса, какие индикаторы могут быть в качестве показателей благосостояния, необходимо изучить концептуальную основу методики оценки, с учетом не только выявления основных потребностей общества, но и перспективы возможностей, с изучением данных различных информационных пространств. Таким образом, вопрос разработки показателей, оценивающих благосостояние общества и социально-экономические факторы, остается актуальным [9].

Реализация государственной политики в сфере цифровой экономики и применение IT-технологий и телемедицины во всех сферах жизнедеятельности нацелены на повышение качества среды проживания граждан. На психологическое состояние общества, а также на общий уровень здоровья и продолжительность жизни граждан первоочередно влияет экологическая обстановка в городах. В этой связи такие вопросы, как применение информационных технологий, улучшение экологической обстановки, развитие экономики и социальные гарантии должны быть включены в систему устойчивого развития страны с применением от стадии разработки и непосредственной реализации новых теоретических научных подходов, технологии и методологии. Таким образом, необходимо для повышения качества жизни общества принять новый эффективный научный управленческий инструментарий. От максимально точного прогнозирования возможных негативных рисков и своевременно принятых мер по их минимизации зависит эффективность каждой государственной программы [10].

Проведенное исследование показало, что невысокий уровень благосостояния жителей сельских округов является главным барьером на пути удовлетворения социально-культурных потребностей. Доступ жителей малых населенных пунктов к культурным учреждениям обеспечено не равномерно, что порождает ограниченность их участия в общественной жизни и доступа к общественным благам и ценностям. Большинство граждан уверены о необходимости поддержки государством сферы культуры. Аналогичные результаты были в ходе проведенного предыдущего опроса и спустя практически 10 лет ситуация в этой области не поменялась. Таким образом, не справедливо определять современного человека как «*homo non sapiens*» при заметной тенденции к его архаизации и всей эклектичности массового сознания. Сегодня, разум, наука, светская культура и образование занимают ведущее место в иерархии культурных потребностей общества. Своевременное признание данного факта позволит оценить ожидания горожан от органов местных властей. Принятие современной социально ориентированной культурной политики и оценка степени ее эффективности предполагает четкое и научно обо-

снованное понимание реального состояния дел в этой сфере [11].

По сравнению с российской современной практикой, в зарубежных опросах отсутствует тема жилищно-коммунального хозяйства, актуальная для Российской Федерации. Опросы, представляется целесообразным дополнить вопросами из сфер городской жизни, которые оцениваются качеством и доступностью здравоохранения, общественной безопасностью и обслуживанием общественных мест. Результаты опросов местных жителей могут быть включены в системный разносторонний анализ деятельности местного самоуправления, затрагивающие вопросы качества городской жизни. В 2012 г. в г. Перми был реализован подобный подход оценки в рамках исследования качества местной среды, включающий в себя статистические данные и социологический опрос местного населения состояния сфер социальной жизнедеятельности. Также в ходе опроса выяснялись оценочные суждения «Я – счастливый человек» либо общий уровень жизни и степень удовлетворенности качеством общественных пространств и другое. Результаты опроса послужили основанием для принятия управленческих решений местными органами самоуправления. Была выявлена связь между удовлетворенностью качеством жизни и удовлетворенностью работой, доходом и трудоустройством, доступностью платной медицины. Менее заметная взаимосвязь была выявлена для принятия мер социальной защиты, образовательных учреждений, а также культурных и спортивных мероприятий и площадок. Также были выявлены аспекты неудовлетворенности граждан качеством услуг в сфере здравоохранения. Беспокойство вызвала обеспеченность детскими садами и финансовая доступность высшего образования. Данные, полученные в результате опросов, позволили органам местного самоуправления сделать определенные выводы о необходимости принятия мер в той или иной сфере жизнедеятельности города. Проведение регулярных опросов граждан города Перми представился достаточно эффективным методом поддержания уровня удовлетворенности жителей работой органов местного самоуправления [8].

Таким образом, удовлетворенность местного населения является основной задачей местных исполнительных органов, а информация, полученная в ходе опроса жителей, должна быть использована при разработке и утверждении территориальной программы развития. Решение уполномоченного органа на утверждение программы развития территории без учета мнения горожан не может быть обоснованной и соответствующей целям и задачам стратегического плана, так как качество жизни людей в той или иной местности в субъективном понимании является конечной целью местного исполнительного органа. Методы синтеза итогов социологических опросов жителей и статистические данные отражают возможные подходы совмещения видения жителей и чиновников одних и тех же аспектов жизни в городе.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

На пути повышения эффективности разработки территориальных программ развития возникает необходимость пересмотра процедур государственного планирования и формирования программ развития регионов. Система государственного планирования мобилизации ресурсов для развития регионов претерпела множество изменений и на сегодня является устаревшей. В основе государственного планирования заложен принцип планирования «сверху вниз», то есть от целей верхнего уровня, не всегда соответствующих индикаторам и возможностям нижнего уровня. Документы чаще определяют индикаторы с точки зрения государственного аппарата, что приводит к отрыву программных документов от реальной ситуации в регионах.

Методологическая постановка оценки, такой как целевые индикаторы не понимается и не принимается населением и более того стратегические программы воспринимаются гражданами как неэффективные и не соответствующие их запросам документы.

Значения индикаторов территориальных программ развития местных исполнительных органов должно исходить от видения местного населения и с учетом актуальных статистических и ведомственных данных. Результаты на основе инструментариев прогнозирования и моделирования будут способствовать достижению более амбициозных целей в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <http://www.akorda.kz/kz> (дата обращения: 13.01.2020).
2. Портал электронного Правительства РК «Открытые бюджеты» [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://budget.egov.kz/> (дата обращения: 13.01.2020).
3. Закон Республики Казахстан «Об общественных советах» [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus> (дата обращения: 04.02.2020).
4. Об изменении численности населения Республики Казахстан с начала 2018 года до 1 января 2019 года. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://stat.gov.kz/> (дата обращения: 04.02.2020).
5. Официальный сайт акимата города Алматы [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://almaty-2050.kz/> (дата обращения: 04.02.2020).
6. Программа развития «Алматы – 2020» [Электронный ресурс.] – 2020. – URL: <https://almaty-2050.kz/> (дата обращения: 04.02.2020).
7. Отчет о реализации программы «Алматы – 2020» [Электронный ресурс.] – 2020. – URL: <https://almaty-2050.kz/> (дата обращения: 04.02.2020).
8. Божья-Воля А. А. Оценка органов местного самоуправления: статистика или мнение жителей // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2015. – № 1. – С. 53–66.
9. Нестерова О. А., Пожарницкая О.В. Оценка благосостояния с позиции устойчивого человеческого развития: возможности международных индексов // Вопросы инновационной экономики. Июль-сентябрь 2018. – Том 8. – № 3. – С. 335–348.
10. Городнова Н. В., Самарская Н. А. Повышение качества жизни граждан России в процессе реализации инновационных проектов // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Том 9. – № 3. – С. 721–734.
11. Smetanina T.A., Shmeleva N.V. Science and Education as Factors of Quality of Life of The Russian Province // Issues of Theory and Practice: Gramota. – 2016. – Part 1. – № 6. – P. 186–188.
12. Signy J. et al. How Does Residents' Satisfaction with Community Services Influence Quality of Life (QOL) Outcomes? // Applied Research in Quality of Life. –Vol. 3 – № 2.
13. Im T., Lee S. Does Management Performance Impact Citizen Satisfaction? // The American Review of Public Administration. – 2012. – Vol. 42 (4). – P.367–394.
14. Sirgy, J. et al. A method for assessing residents' satisfaction with community-based services. A quality of life perspective // Social Indicators Research. – 2000. – Vol. 49. – № 3. – P. 279–316.
15. Gayathiri R., Ramakrishnan L. Quality of Work Life – Linkage with Job Satisfaction and Performance // International Journal of Business and Management Invention. – 2013. – Vol. 2. – № 1. – P. 1–8.

REFERENCES

1. Strategicheskij plan razvitiya Respubliki Kazahstan do 2025 goda (2020), available at: <http://www.akorda.kz/kz> (Accessed 13.01.2020) (In Russian).
2. Portal elektronnoho Pravitel'stva RK «Otkrytye byudzhety» (2020), available at: <https://budget.egov.kz/> (Accessed 13.01.2020) (In Russian).
3. Zakon Respubliki Kazahstan «Ob obshchestvennyh sovetah», available at: <http://adilet.zan.kz/rus> (Accessed 04.02.2020) (In Russian).
4. Ob izmenenii chislennosti naseleniya Respubliki Kazahstan s nachala 2018 goda do 1 yanvarya 2019 goda, Komitet po statistike Ministerstva nacional'noj ekonomiki Respubliki Kazahstan, available at: <https://stat.gov.kz/> (Accessed 04.02.2020) (In Russian).
5. Oficial'nyj sajt akimata goroda Almaty, available at: <https://almaty-2050.kz/> (Accessed 04.02.2020) (In Russian).

6. Programma razvitiya «Almaty – 2020», available at: <https://almaty-2050.kz/> (Accessed 04.02.2020) (In Russian).
7. Otchet o realizacii programmy «Almaty – 2020» (2020), available at: <https://almaty-2050.kz/> (Accessed 04.02.2020) (In Russian).
8. Bozh'ya-Volya, A. A. (2015), Ocenka organov mestnogo samoupravleniya: statistika ili mnenie zhitelej, Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya, No. 1, pp. 53–66 (In Russian).
9. Nesterova, O. A. and Pozharnickaya, O. V. (2018), “Ocenka blagosostoyaniya s pozicii ustojchivogo chelovecheskogo razvitiya: vozmozhnosti mezhdunarodnyh indeksov”, Voprosy innovacionnoj ekonomiki, Part 8, No. 3, pp. 335–348 (In Russian).
10. Gorodnova, N. V. and Samarskaya, N. A. (2019), “Povyshenie kachestva zhizni grazhdan Rossii v processe realizacii innovacionnyh proektov”, Voprosy innovacionnoj ekonomiki, Part 9, No. 3, pp. 721–734 (In Russian).
11. Smetanina, T. A. and Shmeleva, N. V. (2016), “Science and Education as Factors of Quality of Life of The Russian Province”, Issues of Theory and Practice: Gramota, Part 1, No. 6, pp. 186–188.
12. Signy, J. et al. “How Does Residents’ Satisfaction with Community Services Influence Quality of Life (QOL) Outcomes?”, Applied Research in Quality of Life, Vol. 3, No. 2.
13. Im, T. and Lee, S. (2012), “Does Management Performance Impact Citizen Satisfaction?”, The American Review of Public Administration, Vol. 42 (4), pp. 367–394.
14. Sirgy, J. et al. (2000), “A method for assessing residents’ satisfaction with community-based services. A quality of life perspective”, Social Indicators Research, Vol. 49, No. 3, pp. 279–316.
15. Gayathiri, R. and Ramakrishnan, L. (2013), “Quality of Work Life – Linkage with Job Satisfaction and Performance”, International Journal of Business and Management Invention, Vol. 2, No. 1, pp. 1–8.

SUMMARY

The article considers the socio-economic development of Almaty and its impact on the quality of life of the local population. The author analyzes the achieved target indicators of the territory development program. The experience of foreign countries in forming a development plan and assessing the effectiveness of the self-government based on a survey of the local population is considered.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада Алматы қаласының әлеуметтік-экономикалық дамуы және оның жергілікті халықтың өмір сүру сапасына әсері қарастырылады. Автормен аумақты дамыту бағдарламасының мақсатты индикаторларына талдау жасалынды. Жергілікті тұрғындарды сауалнама жасау негізінде даму жоспарын құру және өзін-өзі басқару органының тиімділігін бағалау бойынша шет елдердің тәжірибесі қарастырылған.

РЕЗЮМЕ

В статье приводится анализ социально-экономического развития города Алматы и его влияние на качество жизни местного населения. Автором проведен анализ достигнутых целевых индикаторов программы развития территории. Рассмотрен опыт зарубежных стран по формированию плана развития и оценки эффективности органа самоуправления на основе опроса местного населения.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Спабеков Галымжан Оспанович – докторант PhD, Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, Нур-Султан, Республика Казахстан, email: galm366@mail.ru

MPHTI: 06.81.30

JEL Classification: G32, G14, G34, M21, Z23

HYPOTHESES OF KAZAKHSTAN COMPANIES ASSESSMENT AND THEIR IMPACT ON MANAGERIAL DECISION MAKING

A. A. Adambekova¹, A. Turekhanova², Zh. Bekbolatova³

^{1,2}Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

³Burkitbaev Institute of Industrial Automation and Digitalization,
Satpaev University, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine under and overvaluation in top public companies in Kazakhstan and affect on behavioral approach to corporate finance, in the case incorrect valuation.

Methodology. We choosed of six listed companies between the years 2015-2018. We test the three hypotheses via a statistica analysis; all quantitative data were collected from audited financial annual reports.

Originality / value of the research. This study is the first to investigate the relationship between incorrect valuation and corporate decision in emerging markets such as Kazakhstan.

Findings. The analysis reveal that equity issuance and total financing by firms increase with equity overvaluation. Literature review part covers the theories regarding the relationship between over/undervaluation equity and financing decisions. Based on the theory three hypotheses are created. Our evidence supports the hypothesis that over valuation and under valuation equity affects financing decisions.

Conclusion. This research paper showed that firms raise more capital and especially issue more equity, when their shares are overvalued.

Keywords: undervaluation, Overvaluation, Equity, Debt Issuance, Equity Issuance.

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КОМПАНИЯЛАРДЫ БАҒАЛАУ ГИПОТЕЗАЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕР ҚАБЫЛДАУҒА ӘСЕРІ

A. A. Адамбекова¹, А. О. Туреханова², Ж. Бекболатова³

^{1,2}Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

³Бүркітбаев атындағы Индустриалды автоматтандыру және цифрландыру институты,
Сәтбаев университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – Қазақстандағы жетекші мемлекеттік компаниялардағы бағалауды және компанияның дұрыс емес бағалауларының корпоративтік қаржыландыруға мінез-құлық тәсіліне әсерін зерттеу.

Әдіснамасы. Біз Қазақстандағы 6 ірі листинг компанияларын таңдадық. Үш гипотеза қалыптастырылды және статистикалық талдауды қолдана отырып сыналды; барлық сандық деректер 2015 жылдан 2018 жылға дейінгі кезеңдегі аудиттелген қаржылық жылдық есептерден жиналды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Бұл зерттеу Қазақстан сияқты дамып келе жатқан нарықтардағы қате баға мен корпоративтік шешімдер арасындағы байланысты зерттейтін алғашқы болып табылады.

Зерттеу нәтижелері. Талдаулар капиталды қайта бағалаумен акцияларды шығару және фирмаларды жалпы қаржыландыру өсетінін көрсетеді. Әдебиеттерді шолудың бір бөлігі капиталды қайта бағалау / қайта бағалау немесе қаржыландыру туралы шешімдер арасындағы байланыс туралы тео-

рияларды қамтиды. Теория негізінде үш гипотеза жасалады. Біздің деректер капиталды қайта бағалау және дұрыс бағаламау қаржылық шешімдерге әсер етеді деген болжамды қолдайды.

Қорытынды. Бұл зерттеу фирмалар көбірек капиталды көбейтетінін және әсіресе акциялары қайта бағаланған кезде көбірек акция шығаратынын көрсетті.

Түйін сөздер: компанияларды дұрыс бағалау, қайта бағалау, акциялар шығару, қарыздық міндеттемелер.

ГИПОТЕЗЫ ОЦЕНОК КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

А. А. Адамбекова¹, А. О. Туреханова², Ж. Бекболатова³

^{1,2} Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан

³ Институт промышленной автоматизации и цифровизации имени Б. Буркитбаева,
Satbayev University, Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Целью данного исследования – является изучение оценки в ведущих публичных компаниях в Казахстане и влияние неправильной оценки компании на поведенческий подход к корпоративным финансам.

Методология. Мы выбрали 6 крупных листинговых компаний Казахстана. Сформировали и проверили три гипотезы с помощью статистического анализа; все количественные данные были собраны из аудированных финансовых годовых отчетов за период 2015 по 2018 года.

Оригинальность / ценность исследования. Это исследование является первым, в котором исследуется связь между неправильной оценкой и корпоративными решениями на развивающихся рынках, таких как Казахстан.

Результаты исследования. Анализ показывает, что эмиссия акций и общее финансирование фирм увеличиваются с переоценкой капитала. Часть обзора литературы охватывает теории, касающиеся взаимосвязи между переоценкой / недооценкой капитала и решениями о финансировании. На основании теории созданы три гипотезы. Наши данные подтверждают гипотезу о том, что переоценка и недооценка капитала влияют на финансовые решения.

Вывод. Эта исследовательская работа показала, что фирмы привлекают больше капитала и особенно выпускают больше акций, когда их акции переоценены.

Ключевые слова: недооценка компаний, переоценка, выпуск акций, долговые обязательства.

INTRODUCTION

Business world has faced questions regarding the management of behavior in financial decision-making. The main question in the paper is following: How does equity valuation affects corporate financing decisions. Overvaluation may force a company to use its shares to acquire another company whose shares are not overpriced.

The research aims to identify the relationship between over/undervaluation equity and financial decisions. We decided for reaching this aim to test the hypothesis in six big listed companies of Kazakhstan. Inefficient markets approach to corporate finance predicts that the firm will raise more capital when it can get a higher price relative to the fundamental value of securities that is the question, and a relatively low price for the securities that the ransom. Stock markets can be volatile, and the reasons for the increase or decrease can be a daunting task. Most often, the stock prices are affected by a number of factors and events, some of which affect the prices of the shares directly, and others who are doing it indirectly. Events that can occur within companies will affect the price of its shares, including mergers and acquisitions, earnings reports, suspension of dividends, the development or approval of a new product innovation, employment or dismissal of the heads of companies and allegations of fraud or negligence. With capital is more sensitive to the value of the

company than the debt, the effects of wrong assessment should be stronger stock than debt issuance for the net inflow, net equity issuance more allows the firm to maximize profits it derives from the new owners of the securities. This is desirable for existing shareholders, and for the manager who wants to increase the long-term stock price. Thus, the behavioral approach assumes that the net equity issue, in fact, by virtue of substitution between them, the sensitivity of debt issuance in an incorrect assessment can be negative. The articles Xu, Xin [1] said that mergers and acquisitions (M&A) are result of Overvaluation Company. If stock of company is overvalued, the managers will use this situation to acquire other companies, and this leads to increase frequency of M&A. Cha, Sangkwon [2] in the article showed that business strategy and valuation errors interconnected. They used for this purpose 8117 Companies in Korea and analyzed managerial tendency, managerial decision making and overvaluation. Results empirical studies showed positive correlation with the valuation errors in the big companies, and negative correlation with overvaluation in small companies. In its turn, in researching paper Huber, Christoph [3] showed importance a constant fundamental value and he found that overvaluation and bubble information have a strong relationship with fundamental value. For this analyzing, he used 280 companies. Huber and Kirchler [3], Bagestanyan and Walker [4] and Cason and Samek [5] also demonstrated, that the overvaluation companies with a decrease FV can affect market price. Underfunding problem is getting from replacing assets between bondholders and shareholders. One of the reason of high-risk debt is a low market value, and this may influence the investment decision of the firm, where decision will be adversely for company. Myers [6] noticed If NPV is lower than the amount debt issued, the shareholders may refuse positive NPV projects. For understanding real worth of the business and its assets, for making good decision to invest in right company need to work with professionals who can analyzed not only tangible assets, and recognize intangible assets Donald E. Anders [7]. The asymmetry of information in investment decision studied in the theoretical works of Jensen and Meckling [8], Myers and Myers and Majluf [9]. The first two articles emphasize the consequences of the existence of asymmetric information after the conclusion of an agreement between shareholders and bondholders, while the article by Myers and Mailuf [9] emphasizes the role of asymmetric information before an agreement is concluded between current and potential shareholders. All of the above documents show that information asymmetry can lead to the fact that some investment projects with positive net present value (NPV) will not be implemented.

Dynamic Investment and Financing in companies of Kazakhstan. Kazakhstan is a country with a dynamically growing economy; therefore, the GDP growth should be accompanied by a high rate of fixed capital savings. The financial crisis and economic slowdown have adversely affected the global economy, and Kazakhstan was not an exception. Despite this, business activity here is rapidly recovering. Corporate governance has become an increasingly popular topic in Kazakhstan; local companies are becoming increasingly more sophisticated and internationally-minded and more companies are realizing that their corporate governance needs to be improved in order to remain competitive and to attract investment. Some companies have listed their shares in London and have had Eurobond issuances, thus showing that Kazakhstan is entering into the minds of the international business community. Now our country is experiencing difficult times. Kazakhstani companies are not yet accessible to foreign investors, since most of them do not circulate on large world exchanges.

We can see that, worsening global economic conditions and worlds pandemic are damage all sector of economic. Despite all the difficulties, we hope that the country will come out of the economic crisis with minimal losses.

THE MAIN PART OF THE STUDY

Problem Discussion

We also check three hypotheses proposed behavioral approach to corporate finance, examining how the sensitivity issue in an incorrect assessment varies depending on the evaluation, size, turnover, book-to-market and others.

Hypothesis 1: Equity issuance and debt is increase with the degree of overvaluation.

Hypothesis 2: For growth companies (with low book-to-market ratios) relationship between degree with overvaluation and total issuance with stronger than that of value companies.

Hypothesis 3: For small companies relationship between debt issuance and total issuance is stronger than among large companies.

Our approach to testing for undervaluation and overvaluation effect effects upon net issuance is to apply a single overall measure of over/under valuation. By definition, incorrect pricing problem affects market price is to determine a good benchmark for the fundamental, so that the deviation between the fundamental and is a relative measure of relatively pure measure of mis-valuation. To test our hypotheses, we find the price to book of a company and price-to-book equity ratio of industry. Our measure of overvaluation and undervaluation are the industry-adjusted market-to-book ratio of equity (Ind-adj OV). We also tested the financial indicator ROE to understand company performance.

Methodology. The research methodology consists of quantitative research method, which includes analysis-using data from annual reports of six Kazakhstani listed companies. The quantitative data is gathered using annual accounts available on KASE, LSE websites. The information in the annual reports can be classified as secondary data: data that has already been collected for some other purposes. The advantage of using secondary data is that it has already been summarized, it is rather easy to obtain (annual accounts are available on KASE and the company website) and it is comparable to other annual reports. We collected all information from different financial resources for check our hypothesis, all financial data covered in Table 1. The firstly we calculated equity issuance in percentage and debt issuance in percentage. The next step we found price to book of the company and price to book benchmark (S&P/TSX) to identify which one of the companies are overvalued and undervalued. Based on these the financial results we divided our companies at growth company and Value Company, and at overvalued company and undervalue company. We measure firms' issuances during each fiscal year; table 2 reports the debt issuance and equity issuance in percentage. Our sample includes firms with same year-ends. We perform both portfolio sorting analysis and regression analysis in Table 3. In sorting tests, we sort firms into valuation quintiles each year, calculate security issuance across quintiles.

We assume that all firms in an industry have the same costs of capital and expected growth rates, and use equation 2 to estimate $1/(k_i - g_i)$ for a typical firm by regressing the market values of all firms in the industry on their profits for a period of time when, based on the aggregate price/earnings ratio for the S&P index, shares in aggregate do not appear to be overpriced. Our measure of overvaluation is the industry-adjusted market-to-book ratio of equity:

$$ind - adj OV = \frac{\left(\frac{M}{B}\right)_{it} - \left(\frac{M}{B}\right)_{jt}}{\left(\frac{M}{B}\right)_{it}}$$

This measure has been used in studies Ang and Cheng [10]

adj OV - are the industry-adjusted market-to-book ratio of equity

$\left(\frac{M}{B}\right)_{it}$ Is the market-to-book equity ratio of stock i. The market to book financial ratio, also called the price to book ratio, measures the market value of a company relative to its book or accounting value. The market value of the company is its value at any point in time as determined by the financial marketplace. $\left(\frac{M}{B}\right)_{jt}$ is the median market-to-book equity ratio of industry J which stock I belongs at time T. Targets acquired by stock bidders are generally overvalued prior to the merger, but targets acquired by cash bidders are approximately fairly valued.

A positive number suggests overvaluation relative to the industry median while a negative number suggests undervaluation. We have analyzed valuation all companies and we can see overvaluation companies and undervaluation companies. (Table 1)

For this, we used the market and book value indicator S & P / TSX, where

Book Value per shares S & P / TSX (usd) = 1.39

Stock Price S & P / TSX (usd) = 1.23

$P / B_{ben.*} = \text{Stock Price S \& P / TSX (usd)} / \text{Book Value per shares S \& P / TSX (usd)}$ $P / B_{ben.*} = 0.88$

We take indicators S & P / TSX for the current year, as this most accurately shows the position of the company now. The additional indicators for investors is ROE (Return On Equity), because this significant indicator of profitability. This rate shows, which reflects the essence of the business - its effectiveness. This is the rate illustrated how shareholder's money works in the company. The higher ROE is the better for the investor.

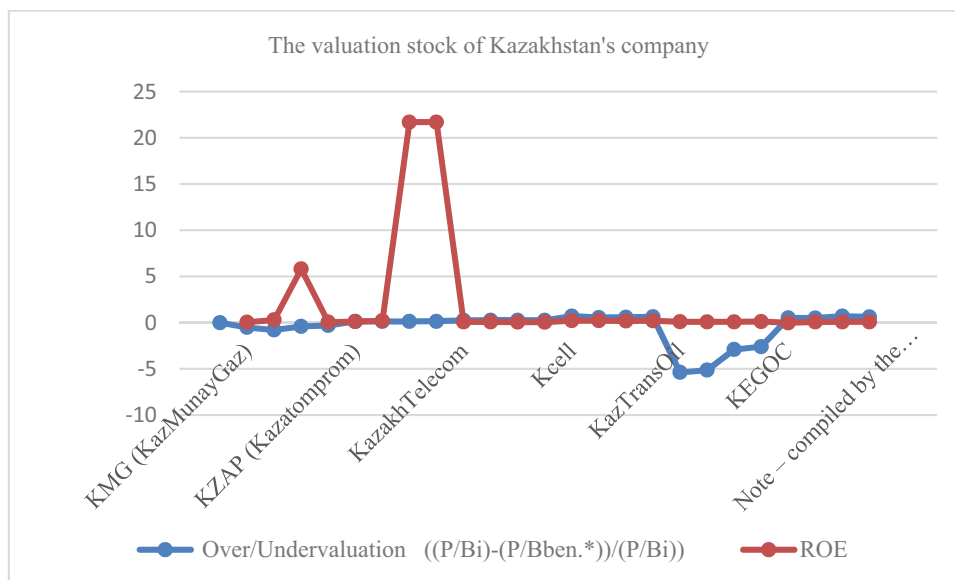


Figure 1 – Comparative analysis of ROE indicators and Over/Undervaluation rate

In the Picture 1 has the data from Table 1, where used two indicators: ROE and indicators of under or overvaluation stocks. This graph shows these indicators are 90% identical in dynamics, this means our indicators have direct correlation. Kazakhtelecom's indicators are is not dynamic, this is because we used the data of book to price ratio only for 2018. This company just started listing on the stock exchange from 2018. In the table 1 also shows that Kegoc, Kcell, Kazakhtelecom, Kazatomprom are overvaluation indicators in Kazakhstan. It means more 90% of big companies in Kase have “good” numbers or indicators in financial report, bit it not good for investors, for making corporate decisions. Investors for taking right decision should use dynamics of changes data. The dynamics shows what is happening in the company in the different periods and how its business is developing. The different periods shows the assessment, but for a full information, it is not enough just to compare the company's results with each other, the most to consider them in the context of the market, comparing with industry values.

Measure of issuance. Results of the Graham and Harvey [11] survey of financial officers suggest that managers try to time interest rates in their debt issuance decisions. We measure firm’s equity and debt issuance using accounting data from annual auditing report

We define debt issuance as the change in book debt between two consecutive years, scaled by lagged firm assets. The issuance variables effectively capture all public and private issuance, as well as issues that are expired or repurchased.

Net issuance of debt is the cash a company received or spent through debt related activities such as debt issuance or debt repayment. If a company pays down its debt during the period, this number will be negative. If a company issued more debt, it receives cash and this number is positive. We have tested our companies between this formula $\text{Net Debt} = \text{Short total debt} + \text{Long total debt} - \text{Cash and Cash Equivalents}$, and results

shows all firms have positive numbers of debt; it means companies have more debt, than have cash. That practice is normal for business sectors; these results will help us for tasting our hypothesis.

For finding Financial Leverage Ratio (Table 2), we long term debt divided by total capital, this ratio is debt-to-equity ratio.

We can see, our analysis of financial leverage or Debt Issuance shows how a business or investor is using borrowed money. JSC Kazmunaygaz, JSC Kazakhtelecom, JSC Kegoc have more 50% debt issuance, this indicators are normal and its means they can made max profit with low risk. We know with high leverage are to be considered to be a high risk of bankruptcy.

Following Baker and Wurgler [12], Equity issuance (EI) was illustrated in the Table 3. For finding it, we divide the shares into capital, and we test our hypothesis about sensitive equity issuance and overvaluation. As we can see from the results of Table 3, where the data of large firms are displayed, they show a weak connection between mis-valuation and equity issuance. In fact, our findings here of mis-valuation effects on issuance are strongest among small firms.

We also examine the total external equity and debt issuance $TI = EI + DI$ (Table 4). Results our analysis illustrated that, for big company the sensitivity of equity issuance and total issuance to overvaluation and undervaluation is less than for small company. We tested big companies and finding results shows weak sensitive total issuance and mis-valuation.

Hypothesis analysis and Findings. Statistical analysis was used in this study. We apply MS Excel 2010 to confirm the accuracy of the results. Hypothesis testing we use the two-sample t-test, because our testing companies have equal sample sizes and equal variances.

The first step to examining this question is to establish the specific hypotheses we wish to examine. Specifically, we want to establish a null hypothesis and an alternative hypothesis to be evaluated with data. Once a t-value is determined, a p-value can be found using a table of values from Student's t-distribution. If the calculated p-value is below the threshold chosen for statistical significance, then the null hypothesis is rejected in favor of the alternative hypothesis. An informal interpretation of a p-value, based on a significance level of about 10%, might be $p \leq 0.01$: very strong presumption against null hypothesis, $0.01 < p \leq 0.05$: strong presumption against null hypothesis, $0.05 < p \leq 0.1$: low presumption against null hypothesis $p > 0.1$: no presumption against the null hypothesis. We use six companies for 2015-2018 periods in our paper.

Each year, firms are grouped into quintile portfolios according to either price-to-book (Table 6), the industry-adjusted market-to-book ratio of equity (Table 5) and Market capitalization (Table 7) of the month preceding each fiscal year start. In these tables includes 6 firms listed on KASE or LSE during 2015-2018. Then firms are sorted into quintile portfolios according to O/U ratio, P/B and Mar. Cap ratio. This table reports the time-series mean of equity issuance, debt issuance, total issuance, all scaled by lagged total assets, for each valuation portfolio. Difference in issuances between the most over and undervalued portfolios, value and Growth, Small and Large portfolios and the associated t-statistic of the difference, are also reported. N is the time-series average number of firms in each portfolio.

Table 5 – Security Issuance of Firms sorted by O/U

Valuation Portfolio	N	P/Bi (usd)	P/B S&P500, S&P/TSX (usd)	Over/Undervaluation ((P/Bi)-(P/Bben.))/(P/Bi) (usd)	equity issuance %	debt issuance %	total issuance %
1 (Undervaluation)	6	0,39	0,88	-2,27	0,89%	116,30%	117,19%
2	6	0,97	0,88	0,07	22,34%	181,29%	203,63%
3	6	1,24	0,88	0,29	26,83%	418,47%	445,30%
4 (Overvaluation)	6	2,31	0,88	0,6	17%	393,80%	395,50%
Difference 1-4				-1,31	0,5	7,55	8,06
(t-statistic)					-0,6848	-2,11	-2,1353

Note - compiled by the authors based on [13, 14, 15]

Table 5 reports how under or over valuation is related to external equity and debt net issuances. Mean values O/U and the issuance variables EI, DI, the sum of the two issuance Equity issuance and debt is increase with the degree of overvaluation. Consistent with Hypothesis 1, using the O/U measure, overvalued firms issue more equity than undervalued firms. Each year mean issuance levels are computed for each quintile. Finally, time-series mean of the issuances for each quintile is computed. (TI) and the differences between top and bottom valuation firms are reported.

Table 6 – Security Issuance of Firms sorted by P/B

Valuation Portfolio	N	P/Bi (usd)	P/B S&P500, S&P/TSX (usd)	Over/Undervaluation ((P/Bi)-(P/Bben.))/(P/Bi) (usd)	equity issuance %	debt issuance %	total issuance %
1 (Undervaluation)	6	0,39	0,88	-2,27	0,89%	116,30%	117,19%
2	6	0,97	0,88	0,07	22,34%	181,29%	203,63%
3	6	1,24	0,88	0,29	26,83%	418,47%	445,30%
4 (Overvaluation)	6	2,31	0,88	0,6	17%	393,80%	395,50%
Difference 1-4				-1,31	0,5	7,55	8,06
(t-statistic)					-0,6848	-2,11	-2,1353

Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]

Table 6 reports how growth and value is related to external equity and debt net issuances.

Table 7 – Security Issuance of Firms sorted by Market Capitalization

Valuation Portfolio	N	P/Bi (usd)	P/B S&P500, S&P/TSX (usd)	Over/Undervaluation ((P/Bi)-(P/Bben.))/(P/Bi) (usd)	equity issuance %	debt issuance %	total issuance %	MKT CAP (in millions)
1 (Large)	6	0,81	0,88	-0,18	21,58%	41,64%	63,22%	8 277 941
2	6	1,60	0,88	0,29	1,83%	366,97%	368,79%	750 378
3	6	1,05	0,88	-1,75	0,55%	199,50%	205,00%	346 381
4 (Small)	6	1,45	0,88	0,33	26,27%	326,89%	353,16%	274 204
Difference 1-4				-1,31	0,5	7,55	8,06	9 648 905
(t-statistic)					-0,688	-2,11	-2,1353	

Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]

Table 7 reports how small and big is related to external equity and debt net issuances. Mean values Market Cap and the issuance variables EI, DI, the sum of the two issuance (TI) and the differences between top and bottom valuation firms are reported.

O/U – Quintile Regressions. Hypothesis 1 and Hypothesis 2. Consistent with Hypothesis 1, using the O/U measure, overvalued firms issue more equity than undervalued firms; the inter-quintile difference between Undervaluation and Overvaluation in EI is 0.5 ($t = -0,68$), in DI is 7,55 ($t = -2,11$), TI is 8,06 ($t = -2,13$)

Hypothesis 1: Equity issuance and debt is increase with the degree of overvaluation.

Consistent with Hypothesis 2, using the P/B measure, growth company issue more equity than value firms do.

Hypothesis 2: For growth companies (with low book-to-market ratios) relationship between degree with overvaluation and total issuance with stronger than that of value companies.

If we compare table 5 and table 6, we can see similar results on columns: over/undervaluation, debt issuance, equity issuance and total issuance. It means for testing our two hypothesis we can use results table 8, 9 and 10. We report T-statistics based on standard errors clustered by both year and firm. The dependent variables are EI, DI and TI. We report three regression specifications for each dependent variable.

We first examine test conducted on the dependent variables is EI (equity issuance), our P value is more than 0,05 it means we should reject our the first part of Hypothesis 1 and 2.

Table 8 – T-Test for Equity Issuance of Hypothesis 1 and 2

t-Test. Two-Sample Assuming Equal Variances	equity issuance		
Equal Sample sizes			
	<i>Recipe1</i>	<i>Recipe2</i>	
Mean	-0,3282	0,12558	
Variance	2,34094	0,02569	
Observations	6	6	
Pooled Variance	1,18332		
Hypothesized Mean Difference	0		
Df	14		
t-stat	-0,8343		
P(T<=t) one tail	0,20906		accept Null Hypothesis because $p > 0,05$
T critical one-tail	1,76131		
P(T<=t) two tail	0,41812		accept Null Hypothesis because $p > 0,05$
T critical two-tail	2,14479		

Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]

Table 9 – T-Test for Debt Issuance of Hypothesis 1 and 2

t-Test. Two-Sample Assuming Equal Variances	debt issuance		
	<i>Recipe1</i>	<i>Recipe2</i>	
Mean	-0,328201873	1,888597	
Variance	2,340943896	5,256872	
Observations	6	6	
Pooled Variance	3,798907801		
Hypothesized Mean Difference	0		
Df	14		
t-stat	-2,274714771		
P(T<=t) one tail	0,019591014		reject Null Hypothesis because $p < 0,05$
T critical one-tail	1,761310136		
P(T<=t) two tail	0,039182029		reject Null Hypothesis because $p < 0,05$
T critical two-tail	2,144786688		

Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]

The next step we examine test conducted on the dependent variables is DI (Debt Issuance) our P value is less than 0,05 it means we should accept our the second part of Hypothesis 1. *Debt Issuance is increase with the degree of overvaluation.*

Table 10 – T-Test for Total Issuance of Hypothesis 1 and 2

t-Test. Two-Sample Assuming Equal Variances	total issuance	
	Recipe1	Recipe2
Equal Sample sizes		
Mean	-0,328201873	2,014174
Variance	2,340943896	5,655632
Observations	6	6
Pooled Variance	3,998288049	
Hypothesized Mean Difference	0	
Df	14	
t-stat	-2,342877123	
P(T<=t) one tail	0,017213752	reject Null Hypothesis because p<0,05
T critical one-tail	1,761310136	
P(T<=t) two tail	0,034427505	reject Null Hypothesis because p<0,05
T critical two-tail	2,144786688	
Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]		

The last step we examine test conducted on the dependent variables is TI (Total Issuance) our P value is less than 0,05 it means we prove our the Hypothesis 1, because TI is the sum of EI and DI. *Hypothesis 1: Equity issuance and debt is increase with the degree of overvaluation.*

We prove our Hypothesis 2, and The sensitivities of total issuance and debt issuance to mis-valuation stronger among growth company (with low book-to-market ratios).

Size–Quintile Regressions. Hypothesis 3. According to Hypothesis 3, the estimated sensitivity of debt issuance and total financing to mis-valuation will be greater among small firms,

Hypothesis 3: For small companies relationship between debt issuance and total issuance to mis-valuation is stronger than among large companies

Table 14 – T-Test for Equity Issuance of Hypothesis 3

t-Test. Two-Sample Assuming Equal Variances	equity issuance	
	Recipe1	Recipe2
Equal Sample sizes		
Mean	-0,3282	0,125577
Variance	1,473932	0,031394
Observations	6	6
Pooled Variance	0,752663	
Hypothesized Mean Difference	0	
Df	14	
t-stat	-1,0461	
P(T<=t) one tail	0,15662	can not reject Null Hypothesis because p>0,05
T critical one-tail	1,76131	
P(T<=t) two tail	0,313241	can not reject Null Hypothesis because p>0,05
T critical two-tail	2,144787	

Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]

We first examine test conducted on the dependent variables is EI (equity issuance), but our P value is greater than 0,05.

Table 15 – T-Test for Debt Issuance of Hypothesis 3

t-Test. Two-Sample Assuming Equal Variances	DI		
Equal Sample sizes			
	<i>Recipe1</i>	<i>Recipe2</i>	
Mean	-0,3282	1,888597	
Variance	1,473932	6,290577	
Observations	6	6	
Pooled Variance	3,882255		
Hypothesized Mean Difference	0		
Df	14		
t-stat	-2,25016		
P(T<=t) one tail	0,020521		reject Null Hypothesis because p<0,05
T critical one-tail	1,76131		
P(T<=t) two tail	0,041041		reject Null Hypothesis because p<0,05
T critical two-tail	2,144787		

Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]

We examine test conducted on the dependent variables is DI our P value is less than 0,05.

Table 16 – T-Test for Total Issuance of Hypothesis 3

t-Test. Two-Sample Assuming Equal Variances	TI		
Equal Sample sizes			
	<i>Recipe1</i>	<i>Recipe2</i>	
Mean	-0,3282	2,014174	
Variance	1,473932	6,462558	
Observations	6	6	
Pooled Variance	3,968245		
Hypothesized Mean Difference	0		
Df	14		
t-stat	-2,35173		
P(T<=t) one tail	0,016926		reject Null Hypothesis because p<0,05
T critical one-tail	1,76131		
P(T<=t) two tail	0,033852		reject Null Hypothesis because p<0,05
T critical two-tail	2,144787		

Note – compiled by the authors based on [13, 14, 15]

We examine test conducted on the dependent variables is TI our P value is less than 0,05.

We prove our Hypothesis 3, the estimated sensitivity of debt issuance and total financing to mis-valuation will be greater among small firms.

Hypothesis 3: For small companies relationship between debt issuance and total issuance to mis-valuation is stronger than among large companies.

Table A-1 – Descriptive analysis of the stock overvaluation/undervaluation

Company	Years	Book Value per shares (usd)	Stock Price (usd)	P/B ratio = Stock Price / Book Value per share (usd)	Over/Undervaluation ((P/Bi)-(P/Bben.))/(P/Bi) (usd)	ROE
KMG (KazMunayGaz)	2015	10,22	5,97	0,58	-0,51	4,71%
	2016	10,55	5,21	0,49	-0,79	29,83%
	2017	11,20	7,10	0,63	-0,40	5,82%
	2018	11,42	7,80	0,68	-0,30	5,82%
KZAP (Kazatomprom)	2015	47,09	48,55	1,03	0,14	11,40%
	2016	32,36	33,36	1,03	0,14	19,60%
	2017	27,07	27,91	1,03	0,14	21,7%
	2018	4,75	4,88	1,03	0,14	21,7%
KazakhTelecom	2015	0,69	0,83	1,20	0,26	8,60%
	2016	0,69	0,83	1,20	0,26	8%
	2017	0,69	0,83	1,20	0,26	5,60%
	2018	0,69	0,83	1,20	0,26	5,50%
Kcell	2015	1,25	3,80	3,04	0,71	21,79%
	2016	1,07	2,10	1,96	0,55	21,79%
	2017	1,07	2,30	2,15	0,59	18,26%
	2018	0,91	2,20	2,40	0,63	20,42%
KazTransOil	2015	20,24	2,81	0,14	-5,38	9,60%
	2016	18,41	2,65	0,14	-5,14	8,40%
	2017	17,91	4,06	0,23	-2,90	8,40%
	2018	14,66	3,61	0,25	-2,60	12,20%
KEGOC	2015	1,31	2,35	1,80	0,51	-2,22%
	2016	1,39	2,45	1,76	0,50	7,80%
	2017	1,44	4,32	3,01	0,71	8,93%
	2018	1,81	4,17	2,31	0,62	8,93%

Table A-2 – Debt Issuance

	2015	2016	2017	2018
KMG (KazMunayGaz) (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	3 332 925 707	3 913 414 613	4 640 396 061	5 064 055 708
total capital	6 278 279 150	6 090 177 797	6 783 604 858	7 143 068 313
debt issuance (long-term debt)	53,09%	64,26%	68,41%	70,89%
KZAP (Kazatomprom) (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	150 239 000	106 493 000	75 875 000	134 731 000
total capital	469 405 000	567 830 000	641 176 000	963 010 000
debt issuance (long-term debt)	32,01%	18,75%	11,83%	13,99%
KazakhTelecom (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	61 027 626	87 564 132	70 126 194	214 193 976
total capital	292 421 442	343 797 610	359 107 937	380 906 789
debt issuance (long-term debt)	20,87%	25,47%	19,53%	56,23%
Kcell (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	6 322 503	15 297 696	18 021 899	17 801 926
total capital	80 446 103	72 680 286	70 539 391	68 075 289
debt issuance (long-term debt)	7,86%	21,05%	25,55%	26,15%
KazTransOil (KZT in Million)				
debt issuance (long-term debt)	187 556	192 163	310 819	265 775
total capital	2 506 414	2 407 998	2 273 930	2 097 935
debt issuance (long-term debt)	7,48%	7,98%	13,67%	12,67%
KEGOC (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	231 816 802	211 737 823	214 952 852	236 953 765
total capital	340 976 614	362 084 070	374 167 560	470 962 237
debt issuance (long-term debt)	67,99%	58,48%	57,45%	50,31%
Note – compiled by the authors based on [20]				

Table A-3 – Equity Issuance

	2015	2016	2017	2018
KMG (KazMunayGaz) (KZT in thousand)				
equity issunace (common stock)	68 162 635	68 162 635	74 357 042	74 357 042
total capital	6 278 279 150	6 090 177 797	6 783 604 858	7 143 068 313
equity issunace (common stock)	1,09%	1,12%	1,10%	1,04%
KZAP (Kazatomprom) (KZT in thousand)				
equity issunace (common stock)	259 356	259 356	259 356	259 356
total capital	469 405 000	567 830 000	641 176 000	963 010 000
equity issunace (common stock)	0,5525%	0,4568%	0,4045%	0,2693%
KazakhTelecom (KZT in thousand)				
equity issunace (common stock)	10 922 876	10 922 876	10 922 876	10 922 876
total capital	292 421 442	343 797 610	359 107 937	380 906 789
equity issunace (common stock)	3,74%	3,18%	3,04%	2,87%
Kcell (KZT in thousand)				
equity issunace (common stock)	200 000	200 000	200 000	200 000
total capital	80 446 103	72 680 286	70 539 391	68 075 289
equity issunace (common stock)	0,25%	0,28%	0,28%	0,29%
KazTransOil (KZT in Million)				
equity issunace (common stock)	385	385	385	385
total capital	2 506 414	2 407 998	2 273 930	2 097 935
equity issunace (common stock)	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%
KEGOC (KZT in thousand)				
equity issunace (common stock)	260 000	260 000	260 000	260 000
total capital	340 976 614	362 084 070	374 167 560	470 962 237
equity issunace (common stock)	0,08%	0,07%	0,07%	0,06%
Note – compiled by the authors based on [20]				

Table A-4 – Total Issuance

	2015	2016	2017	2018
KMG (KazMunayGaz) (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	53,09%	64,26%	68,41%	70,90%
equity issuance (common stock)	1,09%	1,12%	1,10%	1,04%
total issuance	54,17%	65,38%	69,50%	71,94%
KZAP (Kazatomprom) (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	32,01%	18,75%	11,83%	13,99%
equity issuance (common stock)	0,5525%	0,4568%	0,4045%	0,2693%
total issuance	32,56%	19,43%	12,28%	14,92%
KazakhTelecom (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	20,87%	25,47%	19,53%	56,23%
equity issuance (common stock)	3,74%	3,18%	3,04%	2,87%
total issuance	24,61%	28,65%	22,57%	59,10%
Kcell (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	7,86%	21,05%	25,55%	26,15%
equity issuance (common stock)	0,25%	0,28%	0,28%	0,29%
total issuance	8,11%	21,32%	25,83%	26,44%
KazTransOil (KZT in Million)				
debt issuance (long-term debt)	7,48%	7,98%	13,67%	12,67%
equity issuance (common stock)	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%
total issuance	7,50%	8,00%	13,69%	12,69%
KEGOC (KZT in thousand)				
debt issuance (long-term debt)	67,99%	58,48%	57,45%	50,31%
equity issuance (common stock)	0,08%	0,07%	0,07%	0,06%
total issuance	68,06%	58,55%	57,52%	50,37%
Note – compiled by the authors based on [20]				

CONCLUSION

Kazakhstan has a favorable investment climate for future investors; the laws of the country well protect foreign investors. In the researching paper Ma and Ma [16], developing markets have a very strong impact on the global economy, as noted by Li et al. [17] in the last decade, a huge share of investment falls on developing markets and Kazakhstan is no exception. We cannot rule out the existence of information asymmetries in emerging markets. According to leading audit firms, the quality of financial reporting in emerging markets and countries with economies in transition is often considered inaccurate and unreliable. Due to the high

information asymmetry, as was noted in a study by Mahmoud and Orazalin [18], it is difficult to assess the quality of reporting in emerging markets. Although Kazakhstan is one of the leading economies in Central Asia and the CIS, future comparative studies, including other emerging markets, will allow study that is more detailed in different markets. In our study, we were guided by the data of financial statements taken from verified sources, which are available on the company's websites and on the KASE website (www.kase.kz). Our research has shown how a company's incorrect valuation can affect financial decisions. This research paper showed that firms raise more capital and especially issue more equity, when their shares are overvalued. We have tested whether equity mis-valuation as measured by the ratio of overvaluation is the industry-adjusted market-to-book ratio of equity affects the net amount of equity and debt issuances. We also tested growth company and value company and proved that the sensitivities of total issuance to mis-valuation are stronger among growth company, used for this research the measure Price-to-book. We also checked our hypothesis about small and large company and tested how equity, debt and total issuance is greater among small than large firms are. In our paper, we studied and tested three hypothesis, and we proved all hypothesis. The theoretical and practical part of the article shows one of the methods for choosing company for investors. The long-term investments need to choose companies that for a long time show stable performance, firmly hold industry positions. The price of shares increases for successful companies and decrease for unprofitable ones, but it should also be taken into attention that there are undervalued and overvalued companies where the share price is mis-valuation due to the manipulation of financial indicators. Therefore, it is very important to look at the dynamics and check the companies for a number of indicators, thereby reducing the risk of incorrect decisions.

Despite the above limitations, this study complements a very limited study in the context of Central Asia on the impact of company valuations and its consequences on investor decisions.

REFERENCES

1. Xu Xin, Liang Y. J., Song S. L. What drives mergers and Acquisitions waves of listed companies of the chinext market // *Technological and economic development* – 2018. – Vol. 24. – P. 1499–1532.
2. Cha S. Hwang S. Business Strategy and overvaluation: Evidence from Korea // *Journal of Asian France Economics and Business*. – 2019. – Vol. 6. – P. 83–90.
3. Huber C., Bindra P. Design-features of bubble-prone experimental asset markets with a constant FV // *Journal of the Economic Science Association*. – 2019. – P. 197–209.
4. Baghestanian S., Walker T. B. Anchoring in experimental asset markets // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2015. – P.15–25.
5. Cason T. N., Samek A. Learning through passive participation in asset market bubbles // *Journal of the Economic Science Association*. – 2015. – P. 170–181.
6. Myers S. C., Majluf N. S. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors // *Journal of Financial Economic*. – 1984. – Vol. 13. – P. 187–221.
7. Anders D. E. Are you undervaluing your borrower's greatest assets? *ABF Journal*. – 2004. – P.1–2.
8. Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. – 1976. – P. 305–360.
9. Myers S., Majluf N. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do not have // *Journal of Financial Economics*. – 1984. – Vol. 13. – P. 187–221.
10. Ang J. S., Cheng Y. Direct evidence on the market-driven acquisition theory // *Journal of Financial Research*. – 2006. – Vol. 29. – P. 199–216.
11. Graham J. R., Harvey C. R. The theory and practice of corporate finance: evidence from the field // *Journal of Financial Economics*. – 2001. – P.187–243.
12. Baker M., Wurgler J. A. Market Timing and Capital Structure // *Journal of Finance*. – 2002. Vol. 57(1). – P. 1–32.
13. Annual audited reports of Kazakhstani listed companies [Electronic source]. – 2020, – URL: <http://www.kase.kz> (accessed: 17.02.2020).

14. Annual audited reports of Kazakhstani listed companies [Electronic source]. – 2020, – URL: <https://finance.yahoo.com/> (accessed: 17.02.2020).
15. Annual audited reports of Kazakhstani listed companies [Electronic source]. – 2020, – URL: <https://www.bloomberg.com/quote/KMG:LI> (accessed: 17.02.2020).
16. Ma S., Ma L. The association of earnings quality with corporate performance // *Pacific Accounting Review*. –2017. – Vol. 29. – No. 3. – P. 397–422.
17. Li S., Park H. S., Bao Sh. R. How much can we trust the financial report? // *International Journal of Emerging Markets*. – 2014. – Vol. 9. – No. 1. – P. 33–53.
18. Mahmood M., Orazalin N. Green governance and sustainability reporting in Kazakhstan’s oil, gas, and mining sector: evidence from a former USSR emerging economy // *Journal of Cleaner Production*. – 2017. – Vol. 164. – P. 389–397.

REFERENCES

1. Xu Xin, Liang, Y. J. and Song, S. L. (2018), “What drives mergers and Acquisitions waves of listed companies of the chinext market”, *Technological and economic development*, Vol. 24, pp. 1499–1532.
2. Cha, S. and Hwang, S. (2019), “Business Strategy and overvaluation: Evidence from Korea”, *Journal of Asian France Economics and Business*, Vol. 6, pp. 83–90.
3. Huber, C. and Bindra, P. (2019), “Design-features of bubble-prone experimental asset markets with a constant FV”, *Journal of the Economic Science Association*, pp. 197–209.
4. Baghestanian, S. and Walker, T. B. (2015), “Anchoring in experimental asset markets”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, pp.15–25.
5. Cason, T. N. and Samek, A. (2015), “Learning through passive participation in asset market bubbles”, *Journal of the Economic Science Association*, pp. 170–181.
6. Myers, S. C. and Majluf, N. S. (1984), “Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors”, *Journal of Financial Economic*, Vol. 13, pp. 187–221.
7. Anders, D. E. (2004), “Are you undervaluing your borrower’s greatest assets?”, *ABF Journal*, pp. 1–2.
8. Jensen, M. and Meckling, W. (1976), “Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, pp. 305–360.
9. Myers, S. and Majluf, N. (1984), “Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do not have”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, pp. 187–221.
10. Ang, J. S. and Cheng, Y. (2006), “Direct evidence on the market-driven acquisition theory”, *Journal of Financial Research*, Vol. 29, pp. 199–216.
11. Graham, J. R. and Harvey, C. R. (2001), “The theory and practice of corporate finance: evidence from the field”, *Journal of Financial Economics*, pp.187–243.
12. Baker, M. and Wurgler, J. A. (2002), “Market Timing and Capital Structure”, *Journal of Finance*, Vol. 57(1), pp. 1–32.
13. “Annual audited reports of Kazakhstani listed companies” (2020), available at: <http://www.kase.kz> (accessed: February 17, 2020).
14. “Annual audited reports of Kazakhstani listed companies” (2020), available at: <https://finance.yahoo.com/> (accessed: February 17, 2020).
15. “Annual audited reports of Kazakhstani listed companies” (2020), available at: <https://www.bloomberg.com/quote/KMG:LI> (accessed: February 17, 2020).
16. Ma, S. and Ma, L. (2017), “The association of earnings quality with corporate performance”, *Pacific Accounting Review*, Vol. 29, No. 3, pp. 397–422.
16. Li, S., Park, H. S. and Bao, Sh. R. (2014), “How much can we trust the financial report?”, *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 9, No. 1, pp. 33–53.
18. Mahmood, M. and Orazalin, N. (2017), “Green governance and sustainability reporting in Kazakhstan’s oil, gas, and mining sector: evidence from a former USSR emerging economy”, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 164, pp. 389–397.

SUMMARY

This article discusses the relationship between firm value and investment and how equity overvaluation and undervaluation effects on corporate decisions. We also checked three hypotheses proposed behavioral approach to corporate finance, examining how the sensitivity issue in an incorrect assessment varies depending on the evaluation, size, turnover, book-to-market and others.

Our approach to testing for undervaluation and overvaluation effect effects upon net issuance is to apply a single overall measure of over/under valuation. The findings and analysis reveal that equity issuance and total financing by firms increase with equity overvaluation. Our evidence supports the hypothesis that over valuation and under valuation equity affects financing decisions.

ТҮЙІНДЕМЕ

Бұл мақалада фирмалық құндылық пен инвестиция арасындағы байланыс, сондай-ақ капиталды қайта бағалау мен бағалаудың корпоративтік шешімдерге әсері талқыланады. Сондай-ақ, біз корпоративті қаржыландыруға ұсынылған мінез-құлық тәсілінің үш гипотезасын сынап көрдік, дұрыс емес бағалау кезінде сезімталдық мәселесі бағалауға, мөлшерге, айналымға және басқаларына байланысты өзгеретінін зерттедік.

Таза шығарындыларға шамадан тыс бағалау мен қайта бағалаудың әсерін тексеруге деген көзқарасымыз біртұтас жалпы шектеу немесе төмендету бағасын қолдану болып табылады. Нәтижелер мен талдау көрсеткендей, акциялар шығарылымы және фирмаларды жалпы қаржыландыру капиталды қайта бағалаумен жоғарылайды. Біздің деректер капиталды қайта бағалау және дұрыс бағаламау қаржылық шешімдерге әсер етеді деген болжамды қолдайды.

РЕЗЮМЕ

В этой статье обсуждается взаимосвязь между стоимостью фирмы и инвестициями, а также влияние переоценки и недооценки капитала на корпоративные решения. Мы также проверили три гипотезы предложенного поведенческого подхода к корпоративным финансам, исследуя, как проблема чувствительности в неправильной оценке варьируется в зависимости от оценки, размера, оборота и других.

Наш подход к проверке влияния эффекта недооценки и переоценки на чистую эмиссию заключается в применении единой общей меры завышенной или заниженной оценки. Результаты и анализ показывают, что эмиссия акций и общее финансирование фирм увеличиваются с переоценкой капитала. Наши данные подтверждают гипотезу о том, что переоценка и недооценка капитала влияют на финансовые решения.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Адамбекова Айнагуль Амангельдиновна – доктор экономических наук, профессор, НАО «Университет Нархоз», e-mail: ainagul.adambekova@narхоз.kz

Туреханова Алия Омаровна – магистрант НАО «Университет Нархоз», Алматы, Республика Казахстан, e-mail: ms.turekhanova@gmail.com

Бекболатова Жаннат Каировна – докторант PhD, Институт промышленной автоматизации и цифровизации имени Б. Буркитбаева, Satbayev University, e-mail: bekbolatova@inbox.ru

МРПТИ 06.71.02

JEL Classification: L16

**ISSUES OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF KAZAKHSTAN'S ECONOMY:
ANALYSIS OF CAUSES AND CONSEQUENCES**

G. B. Aimagambetova¹, A. T. Abdikarimova²

^{1,2}Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of research. The purpose of this article is to develop the author's interpretation of the nature of structural changes in the economy of the Republic of Kazakhstan. To this end, the authors conclude that the structure of the economy as a complex system demonstrates the properties of complex systems, as well as the properties of the organization. The authors study the logical sequence of processes that determine structural adjustment in General, analyze the industry proportions in the economy of the Republic of Kazakhstan.

Methodology. The article was written using the method of correlation and regression analysis. Data visualization and calculations were performed using the statistical data processing program R.

Әдіснамасы. The paper analyzes the structure of the economy, highlights the trends of structural changes in the period from 1990 to 2019. The most important is the calculation of coefficients of structural shifts based on the Gatev K., and Ryabtsev V. M. methodology and determining the most significant factors that affect the transformation of the structure of the economy of the Republic of Kazakhstan.

Findings. The analysis showed that the structure of the economy is more typical for the economy of the fourth technological order, while the leading countries demonstrate the sixth technological order. It is also hypothesized that the nature of structural transformations in Kazakhstan is based on globalization processes that determine the development of both «large» and «small» economies, and not the economic strategy of the state.

Keywords: structure of the economy, structural shifts, structural transformation, coefficients of structural shifts, deindustrialization of the economy

**ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ ӨЗГЕРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ:
СЕБЕПТЕРІ МЕН САЛДАРЛАРЫН ТАЛДАУ**

Г. Б. Аймағамбетова¹, Ә. Т. Әбдікәрімова²

^{1,2}Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қарағанды, Қазақстан Республикасы

АНДАТНА

Зерттеудің мақсаты. Бұл мақаланың мақсаты Қазақстан Республикасының экономикасындағы құрылымдық өзгерістер табиғатының авторлық түсіндірмесін жасау болып табылады. Осы мақсатта авторлар экономика құрылымы күрделі жүйе ретінде ұйымның қасиеттері сияқты күрделі жүйелердің қасиеттерін көрсетеді деген қорытынды жасайды. Авторлар жалпы құрылымдық қайта құруды анықтайтын процестердің логикалық реттілігін зерттейді, Қазақстан Республикасы экономикасындағы салалық пропорцияларды талдайды.

Әдіснамасы. Мақала корреляциялық-регрессионды талдау әдісін қолдана отырып жазылған. Деректерді визуализациялау, сондай-ақ есептеулер R деректерді статистикалық өңдеу бағдарламасын қолдана отырып орындалды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Жұмыста экономика құрылымына талдау жүргізілді, 1990 жылдан бастап 2019 жылға дейінгі кезеңде құрылымдық өзгерістер үрдістері анықталды. К.

Гатева, В. М. Рябцева әдістемесіне негізделген құрылымдық ығысу коэффициенттерін есептеу және Қазақстан Республикасы экономика құрылымының өзгеруіне әсер ететін аса маңызды факторларды анықтау аса маңызды болып табылады.

Нәтижелер. Талдау экономиканың құрылымы төртінші технологиялық тәртіптің экономикасына тән екенін көрсетті, ал жетекші елдер 6 технологиялық тәртіптің көрсететінін көрсетті. Сонымен қатар, Қазақстанда құрылымдық трансформациялардың табиғатында мемлекеттің экономикалық стратегиясы емес, «үлкен» және «шағын» экономикалардың дамуын анықтайтын жаһандану процестері жатыр деген гипотеза ұсынылып отыр.

Түйін сөздер: экономика құрылымы, құрылымдық жылжулар, құрылымдық трансформация коэффициенттері, құрылымдық жылжуларды, экономиканы деиндустрияландыру

ВОПРОСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: АНАЛИЗ ПРИЧИН И СЛЕДСТВИЙ

Г. Б. Аймагамбетова¹, А. Т. Абдикаримова²

^{1,2}Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Караганда, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования. Целью данной статьи является выработка авторской интерпретации природы структурных изменений в экономике Республики Казахстан. С этой целью авторами делается вывод о том, что структура экономики как сложная система демонстрирует такие свойства сложных систем, как и свойства организации. Авторами исследуется логическая последовательность процессов, определяющих структурную перестройку в целом, анализируются отраслевые пропорции в экономике Республики Казахстан.

Методология. Статья была написана с применением методики корреляционно-регрессионного анализа. Визуализация данных, а также расчеты были выполнены с применением программы статистической обработки данных R.

Оригинальность/ценность исследования. В работе проведен анализ структуры экономики, выделены тенденции структурных изменений в период с 1990 по 2019 годы. Наибольшую значимость имеет расчет коэффициентов структурных сдвигов, основанных на методологии Гатева К., Рябцева В. М. и определение наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на трансформацию структуры экономики Республики Казахстан.

Результаты. Анализ показал, что структура экономики больше характерна для экономики четвертого технологического уклада, в то время как ведущие страны, демонстрируют 6 технологический уклад. Также выдвигается гипотеза о том, что в природе структурных трансформаций в Казахстане лежат глобализационные процессы определяющие развитие как «больших», так и «малых» экономик, а не экономическая стратегия государства.

Ключевые слова: структура экономики, структурные сдвиги, структурная трансформация, коэффициенты структурных сдвигов, деиндустриализация экономики.

ВВЕДЕНИЕ

Современное состояние экономики Республики Казахстан требует серьезного научного обоснования и анализа последствий экономической политики с целью выработки новых методов, механизмов и инструментов регулирования экономики с целью преодоления дисбаланса в экономике, преодоления зависимости от высоко рисковых и волатильных рынков сырья. Структура экономики и структурные

трансформации происходящие в нашей стране требуют применения безотлагательных мероприятий, имеющих в основе серьезный экономический анализ.

Анализ структуры экономики является объектом для изучения многих экономических исследований с начала обретения независимости Казахстаном. Проблема формирования оптимальной структуры экономики занимались ведущие экономисты Республики Казахстан: Кошанов А. К., Сатубалдин С. С., Аубакиров Я. А. и другие ученые.

Тем не менее, несмотря на достаточную изученность научной темы, структура экономики остается неэффективной, деиндустриализация экономики продолжает оставаться тревожным трендом, усугубляющим проблему низких темпов экономического роста. Проблема структурной перестройки экономики Республики Казахстан остается такой же актуальной и нерешенной. Неэффективность производства, низкие темпы роста производительности труда, тяжелая структура экономики доминируют и определяют дальнейшие перспективы роста и развития.

Для более полного понимания тенденции и осуществления прогноза развития структуры экономики Республики Казахстан необходимо понять причины, которые приводят к структурным изменениям и перестройке. Факторы, оказывающие влияние на структуру экономики, существенно преобразились и видоизменились за последние десятилетия.

Структура экономики, как и всякая сложная открытая система имеет ряд свойств: среди которых «эффект бабочки» (Эдвард Лоренц), свойство эмерджентности (Томас Шеллинг) [1]. Данные свойства обуславливают то, что на структуру экономику зачастую оказывают влияние такие факторы, которые, по сути, не могут оказаться значительными и вызывающими существенные изменения, а также то, что свойства и поведение отдельных элементов структуры, в сумме могут повлечь за собой совершенно противоположный, не свойственный для этих элементов итог. Особенно это можно проследить на уровне деятельности правительств, когда отдельные мероприятия, принимаемые на микроуровне, приводят к совершенно другим итогам на макроуровне. И наоборот, действия предпринимателей на микроуровне, благодаря своему мультипликативному эффекту могут привести к изменениям в виде несбалансированного экономического роста, вызванного к примеру изменением структуры потребления, экспорта-импорта и т.д.

Поэтому очень важно адекватно оценивать влияние каждого фактора на изменение структуры экономики.

Оценка влияния каждого фактора возможна при полном понимании природы структурных изменений, происходящих в экономике страны, воссоздании логической схемы возникновения структурных трансформаций.

Целью написания статьи является поиск причин и факторов, оказывающих влияние на структурную трансформацию экономики Республики Казахстан.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Согласно исследованиям Барышевой Г. А. [2] при анализе развития структуры экономики используются следующие категории: структурные изменения, структурный сдвиг, структурный кризис, структурная трансформация, структурная перестройка.

Под влиянием общественного потребления в экономике возникают структурные изменения, вызывающие структурные сдвиги, выражающиеся в смене размера вклада каждого сектора экономики в общем объеме валового внутреннего продукта (ВВП), то есть изменении отраслевых пропорций в экономике, далее следует структурная трансформация, вызывающая структурный кризис, приводящий к некоему состоянию неравновесия и структурного дисбаланса в экономике, что образует в свою очередь структурный кризис. Структурный сдвиг, также как и структурный кризис являются своеобразным триггером по отношению к необходимости реализации структурной перестройки.

Как следует из исследований Абузяровой М. И. [3] природа структурных сдвигов находится в изменении структуры потребления, в данном контексте структурные сдвиги рассматриваются не как следствие цикличности развития экономики, как обычно утверждается многими учеными [4], а как причина цикличности развития экономики. Очередной цикл в экономике появляется в результате появления

серии структурных сдвигов, иногда возникающих на микроуровне и переносящих свое влияние на макроуровень. «Эффекты бабочки» и эффекты эмерджентности в действии.

Подтверждаемая на уровне мирового хозяйства гипотеза некоторых экономистов о первичности потребностей и структуры потребления в возникновении структурных сдвигов, когда домохозяйства изменяя свой спрос, потребление и соответственно в последующем сбережения, объединяясь в некую критическую массу способны оказывать влияние на структуру экономики. Это в целом подтверждается тенденциями в мировом хозяйстве и объясняет причины возникновения технологических укладов более высокого уровня.

Анализируя статистические данные, представленные Комитетом по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, нужно отметить, что утверждение о влиянии потребностей на структуру экономики Республики Казахстан находит свое подтверждение (рисунок 1)

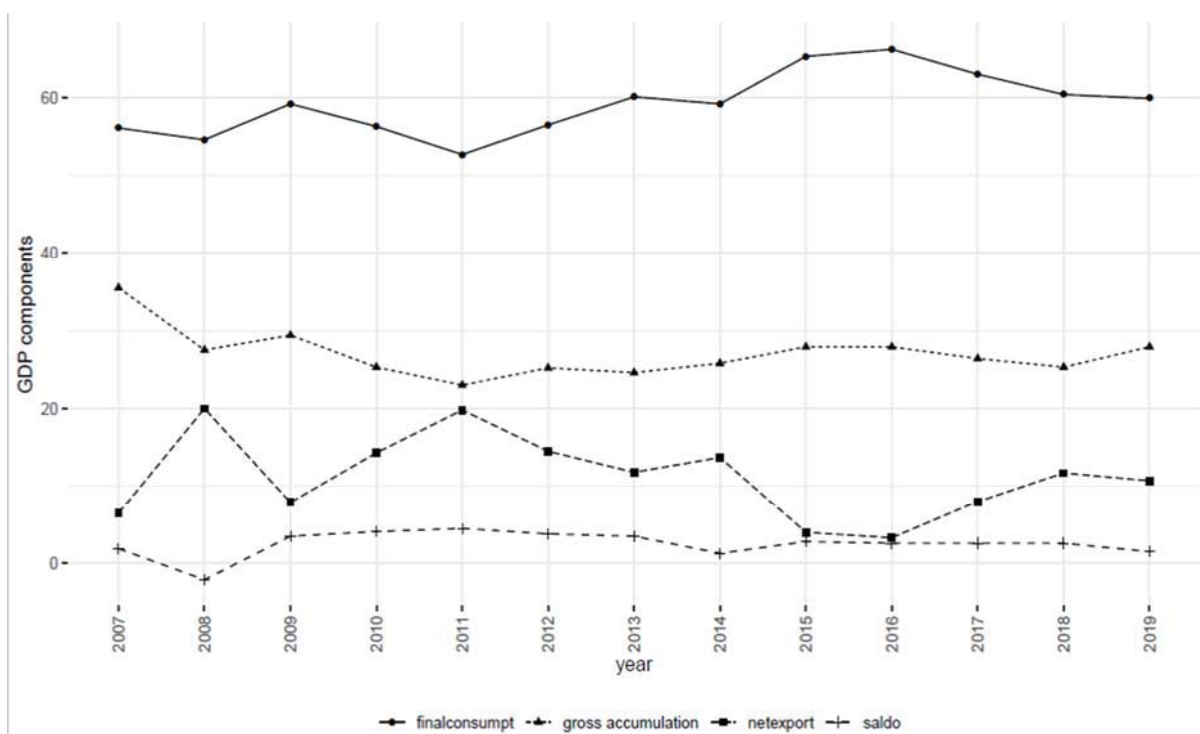


Рисунок 1 – Структура ВВП методом конечного использования (finalconsumpt – конечное потребление, gross accumulation – валовое накопление, netexport – чистый экспорт, saldo – сальдо)

Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

Существующие пропорции образования ВПП, отображаемые через структуру ВВП, подсчитанного методом конечного потребления, демонстрируют, что расходы на конечное потребление, преобладают в общей структуре ВВП (рисунок 1), при этом более 50 % в данных расходах занимают расходы домашних хозяйств, валовое накопление от 35 % до 23,0 % в разные периоды развития экономики Республики Казахстан – с 2010 по 2019 гг. К примеру, в США личное потребление занимало от 57,7 % в 1952 г. до 69,1 % в 2019 г. Учитывая, что личное потребление носит по большей части потребление импортируемой продукции, а также услуг, можно утверждать, что потребление на локальном уровне (внутристрановом) не оказывает влияние на изменение структуры экономики Республики Казахстан. Если быть точнее, структура потребления меняет пропорции в экономике, но в сторону ее деиндустриализации.

В экономике Казахстана доля услуг в общем объеме ВВП составляла от 51,7 % в 2010 до 52,8 % в 2019 г. (рисунок 2).

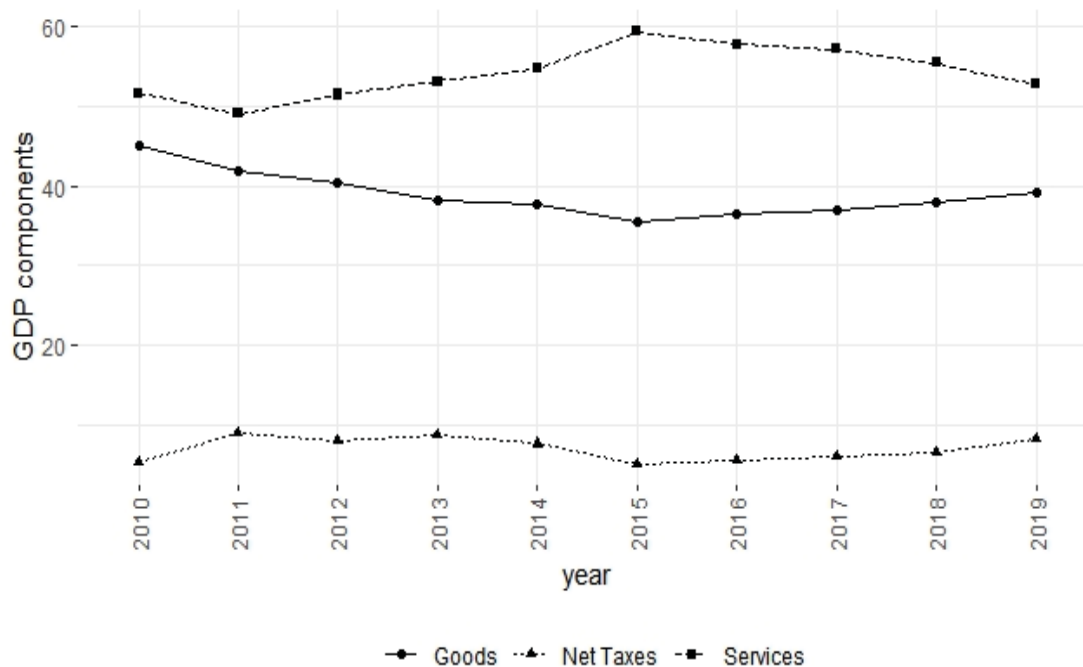


Рисунок 2 – Структура ВВП методом производства (Goods – производство товаров
 NetTaxes – чистые налоги, Services – услуги)

Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

Данная тенденция является отражением общемировых процессов, присутствующих в экономиках развитых стран. Так, доля услуг в экономике США в 2019 г. составляла 78-80% [рассчитано по 5, 6, 7]. В структуре услуг этой страны наибольшее значение имеет сектор финансовых услуг, страхования и аренды недвижимости, а также консалтинговые услуги – 20 % и 12 %. В структуре сектора услуг Республики Казахстан наибольшее значение принимает оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей – 15 % – 17%. Данные цифры свидетельствуют о том, что сектор услуг в РК не может стать триггером эффективной структурной трансформации и перехода на качественно новый уровень структурного уклада, а наоборот приводит к закреплению процессов деиндустриализации. Экономика страны, характеризуется низкотехнологичными видами производства.

В условиях эпохи «Индустрия 4.0» сектор услуг занимает большее значение, чем в период третьей промышленной революции. Вопрос заключается в том, что качество сектора услуг различное, если сектор услуг развитых стран создает добавленную стоимость, отличающуюся высокой технологичностью и ценностью с точки зрения дальнейшего развития «Интернета вещей», а также является следствием трансформации занятости и перевода из высокоавтоматизированного сектора промышленности в креативный сектор услуг. Для Казахстана данный процесс не является следствием реализации процесса «Индустрия 4.0» и структура экономики становится более упрощенной и характерной неэффективной экономики. Перекос в сторону сырьевой экономики продолжает усиливаться.

Придя к выводу о том, что потребление не является первоочередным в закреплении диспропорций экономики Республики Казахстан, мы попытались провести анализ влияния глобализации на развитие экономики. Основными компонентами глобализации, оказывающими влияние на страну, является международное разделение труда, международное производство.

Самый легкий способ оценки влияния глобализации на структуру ВВП через иностранные инвестиции и объемы экспорта – импорта.

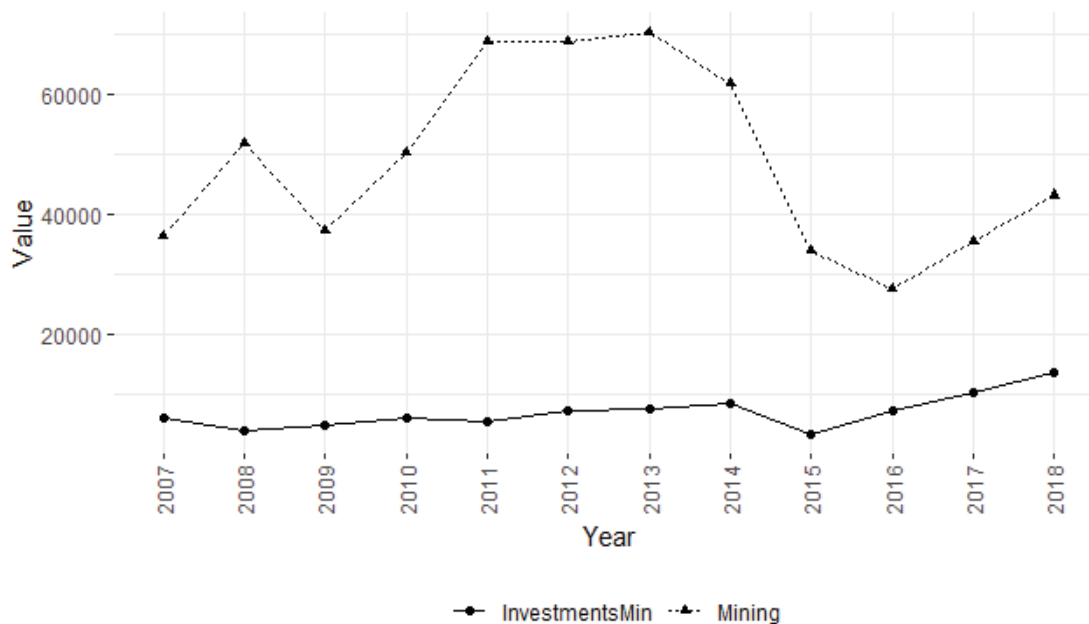


Рисунок 3 – Объемы инвестиций и производства горнодобывающей промышленности (InvestmentsMin – Инвестиции в основной капитал в добывающую промышленность, млн. тенге, Mining – Объем производства в добывающей промышленности, млн. тенге)
Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

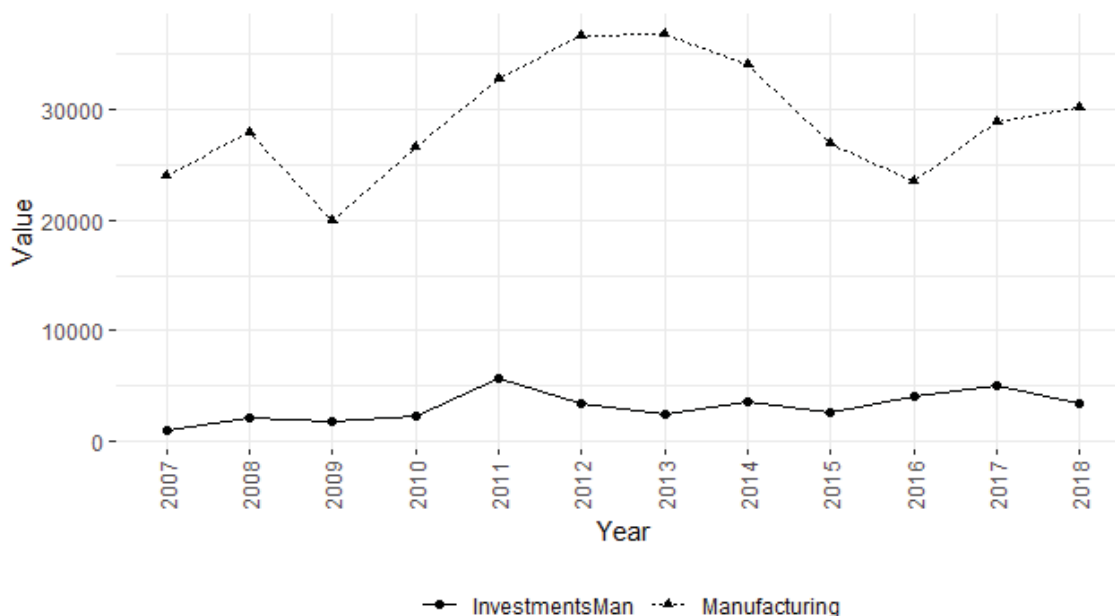


Рисунок 4 – Объемы инвестиций и производства обрабатывающей промышленности (InvestmentsMan – Инвестиции в основной капитал в обрабатывающую промышленность, млн. тенге, Manufacturing – Объем производства в обрабатывающей промышленности, млн. тенге)
Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

Сопоставив данные по объемам инвестиций в обрабатывающую и добывающую промышленность (рисунки 3 и 4), видится, что при инвестировании в обрабатывающую, так и в горнодобывающую отрасль вдвое увеличивается вклад отраслей в ВВП, однако на фоне повышения мировых цен на сырьевые ресурсы в 2009-2014 гг., а также соответственный интерес со стороны иностранных инвесторов, очевидно, что ответная реакция экономики и изменения ее структуры находится под влиянием глобализационных процессов. Международное разделение труда, а также соответствующая государственная экономическая стратегия привели к сегодняшней структуре экономики. Рисунок 5 демонстрирует, насколько высока зависимость объемов ВВП от объемов экспорта. При этом около 70 % в структуре экспорта занимает удельный вес экспорта нефти и 14 % – металлы и изделия из них (по данным Исследовательского центра компании Делойт в СНГ).

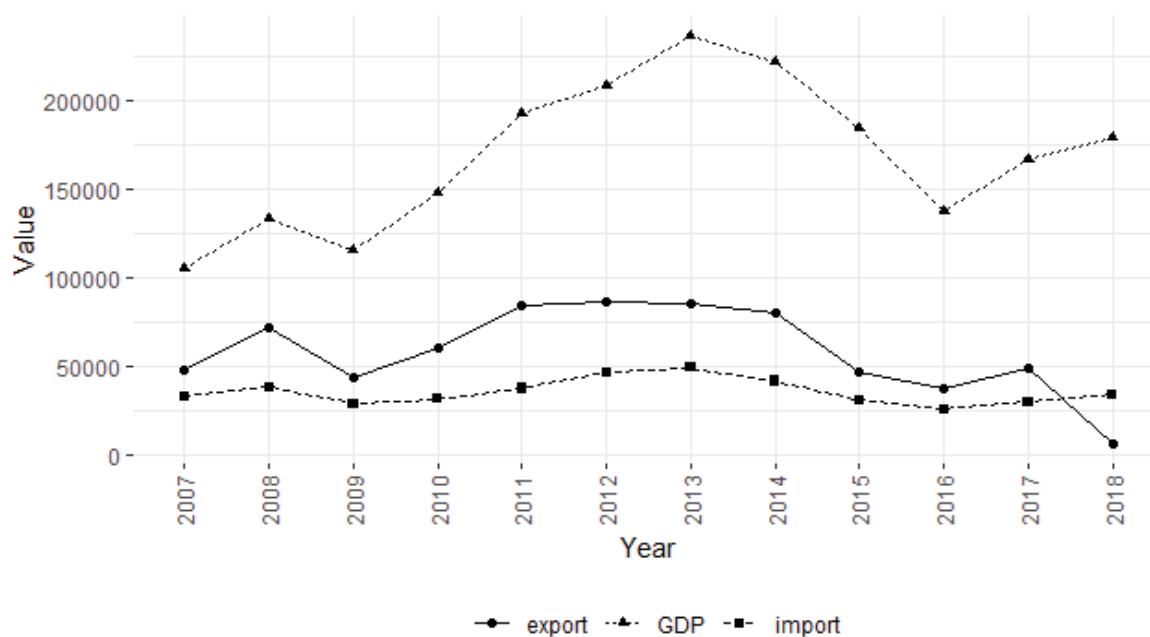


Рисунок 5 – Объемы экспорта, импорта и производства ВВП РК
 (export – объем экспорта в млн. долларов США, GDP – объем ВВП
 в млн.долларов США, import – объем импорта в млн.долларов США)

Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

Методология анализа структурных изменений имеет в своем арсенале достаточно широкий спектр методов, в том числе коэффициенты структурных изменений Гатева К., Рябцева В. М.

Индекс Гатева К. позволяет рассчитать интенсивность структурных изменений (формула 1):

$$K^Г = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_{it} - x_{it-1})^2}{\sum_{i=1}^n x_{it}^2 + \sum_{i=1}^n x_{it-1}^2}}, \quad (1)$$

в котором x_{it} - доля отрасли в ВВП за период t,

x_{it-1} – доля отрасли в ВВП в предыдущий период.

Индекс Рябцева В.М. аналогичен индексу Гатева К. (формула 2).

$$K^Р = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_{it} - x_{it-1})^2}{\sum_{i=1}^n (x_{it} + x_{it-1})^2}}, \quad (2)$$

в котором x_{it} - доля отрасли в ВВП за период t,

x_{it-1} – доля отрасли в ВВП в предыдущий период.

Кроме вышеуказанных широко применяется коэффициент Казинца Л. С. [9]. Однако коэффициент Казинца Л. С. имеет свои ограничения, так как демонстрирует только изменение доли каждой отрасли в создании ВВП, в то время как коэффициенты Гатева К., Рябцева В. М. вычисляются как среднеквадратическое отклонение разности долей отраслей в ВВП.

В работах разных ученых [10,11,12] проводилась оценка данных коэффициентов, однако расчет относился к какому-то отдельно взятому периоду. Мы попытались провести расчет индексов Гатева К., Рябцева В. М. для казахстанской экономики в период с 1993 по 2018 годы. Результаты расчета коэффициентов приведены на графике (рисунок 6).

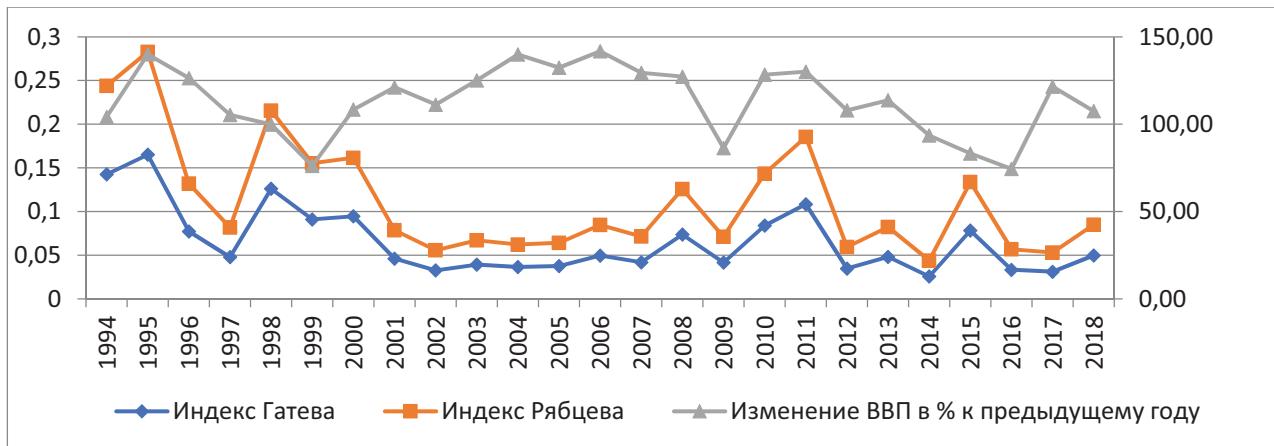


Рисунок 6 – Индексы структурных изменений Республики Казахстан

Примечание – составлен по [13, 14]

Методология оценки структурной трансформации по Гатеву К. и Рябцеву В. М. не дает возможности оценить качество структурных сдвигов, но демонстрирует интенсивность изменения структурных пропорций. Зная основные тенденции, происходившие в экономике Казахстана в периоды особенно интенсивных сдвигов, мы можем оценить и качество данных изменений.

График наглядно иллюстрирует, насколько связаны структурные сдвиги с моментами падения и роста ВВП. Наибольшие пики структурных сдвигов приходятся на 1994-1995 годы, когда изменялись отраслевые и секторальные пропорции, увеличивался сектор услуг при усилении процесса деиндустриализации экономики. В период мирового финансового кризиса 1997-1998 гг, наложившегося на общее кризисное состояние экономики Казахстана, девальвация национальной валюты 1999 года, привели к очередным резким структурным сдвигам, и так далее возможно увидеть все крупные изменения в макроэкономических показателях и как они отражались на структуре экономики страны.

Анализ коэффициентов структурных сдвигов показывает, что качество структурных сдвигов может способствовать высоким темпам экономического роста, а также может и существенно снижать их. В этом случае важно определиться с природой структурного сдвига, его предпосылками. Нашей гипотезой является то, что причиной структурных трансформаций, происходивших в экономике Республики Казахстан, на более поздних этапах является макроэкономическая политика страны, не позволившая предложить ответные мероприятия в противовес негативным последствиям активной вовлеченности малой экономики, какой является экономика Казахстана, в систему глобализации и международного разделения труда.

В результате темпы роста казахстанской экономики, также как и сложившаяся структура экономики Казахстана, имеющая ярко выраженный сырьевой характер, демонстрируют высокую зависимость от волатильности сырьевых рынков.

Несмотря на то, что в структуре экономики в 2019 году добыча полезных ископаемых составляет 16,3%, а торговля – 17,3 %, нужно отметить, что наибольшая величина добавленной стоимости на одного занятого – 31591 тыс. тенге приходится на добывающую отрасль, при средней величине добавленной

стоимости по Республике Казахстан – 6383 тенге. Причем, торговля является лидером по количеству занятых по республике – 16,1 %. [15]

На наш взгляд, это стало следствием отсутствия регулирования влияния мирового рынка на «малую» экономику Казахстана. «Внешние эффекты» и «провалы рынка» не были учтены еще на начальном этапе развития экономики.

В ходе проведения исследования нами были рассчитаны взаимосвязи между ростом объемов горнодобывающей промышленности, в том числе нефтяного сектора от множества факторов. Наибольшую статистическую значимость продемонстрировала следующая регрессионная модель: в качестве зависимой переменной был выбран объем производства горнодобывающей промышленности в млрд.тенге, в качестве объясняющих переменных – объемы инвестиций в основной капитал, а также цены на нефть. Период обследования – с 1994 г. по 2018 г. Результаты корреляционной матрицы выглядят следующим образом:

```
min  oil  inv
min 1.000000 0.7644439 0.8731721
oil 0.7644439 1.000000 0.9469340
inv 0.8731721 0.9469340 1.0000000
```

где, min – горнодобывающая промышленность,
 oil – цены на нефть,
 inv – объем инвестиций в основной капитал

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	526941.15	823150.86	0.640	0.5287
oil	-82486.36	40506.03	-2.036	0.0539 .
inv	477.87	98.07	4.873	7.17e-05 ***

Signif. codes: 0 ‘***’ 0.001 ‘**’ 0.01 ‘*’ 0.05 ‘.’ 0.1 ‘ ’ 1

Residual standard error: 2154000 on 22 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.8001, Adjusted R-squared: 0.7819

F-statistic: 44.03 on 2 and 22 DF, p-value: 2.036e-08

На объемы горнодобывающей промышленности оказывают влияние в большей степени объем инвестиций и в меньшей степени цены на нефть, но в то же время, проверка статистической значимости (F-статистика, t-тест) показывает, что цены нефть играют немаловажное значение на объемы производства горнодобывающей промышленности. Горнодобывающая отрасль включает в себя не только нефтяную отрасль, но тем не менее проверка статистической значимости демонстрирует наличие взаимосвязи.

Исследователи, занимающиеся проблемами структурных трансформаций в различных странах мира, например в Латинской Америке, Африке или Европейских странах [16, 17, 18] рассматривали структурные изменения через призму сдвигов в отраслевой занятости или производительности. Теории экономического роста (А. Льюис, Р. Солоу) ранее описывали возможность достижения экономического роста в развивающихся странах за счет перелива избыточных трудовых ресурсов из отраслей с низкой производительностью в трудодефицитные.

Это приводило к определенным структурным изменениям, темпы которых усилились с появлением феномена глобализации. Однако глобализация оказала не одинаковое воздействие на экономический рост и структуру. Если такие страны, как Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии воспользовались

преимуществами глобализации, за счет повышения производительности труда в отдельных секторах, произошел общий экономический рост, улучшились показатели производительности других отраслей, то в некоторых странах Латинской Америки и Африки глобализация не способствовала позитивным структурным изменениям. Рынок труда реагировал переходом в менее продуктивный сектор, в том числе неформальный.

Исследования показателей производительности 38 стран в 2005 году [16,17] показали, что в наименее развитых странах Африки разрыв между секторальной производительностью составляет более 130 раз. Среднее значение производительности в экономике США и Малави составляло 70235 долларов США и 1354 долларов соответственно. Коэффициент вариации – 0,062 в США, 1,35 – в Малави [17]. Рассчитанное по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан максимальное значение по средним показателям производительности труда по Казахстану приходится на 2013 год и составляло 23405 долларов США, что примерно соответствует показателям производительности труда в 2005 году в Чили и Турции.

В Республике Казахстан разрыв между наиболее производительным сектором экономики – горнодобывающей промышленностью и наименее производительным составляет от 15 до 20 раз в период с 2010 по 2018 годы [14].

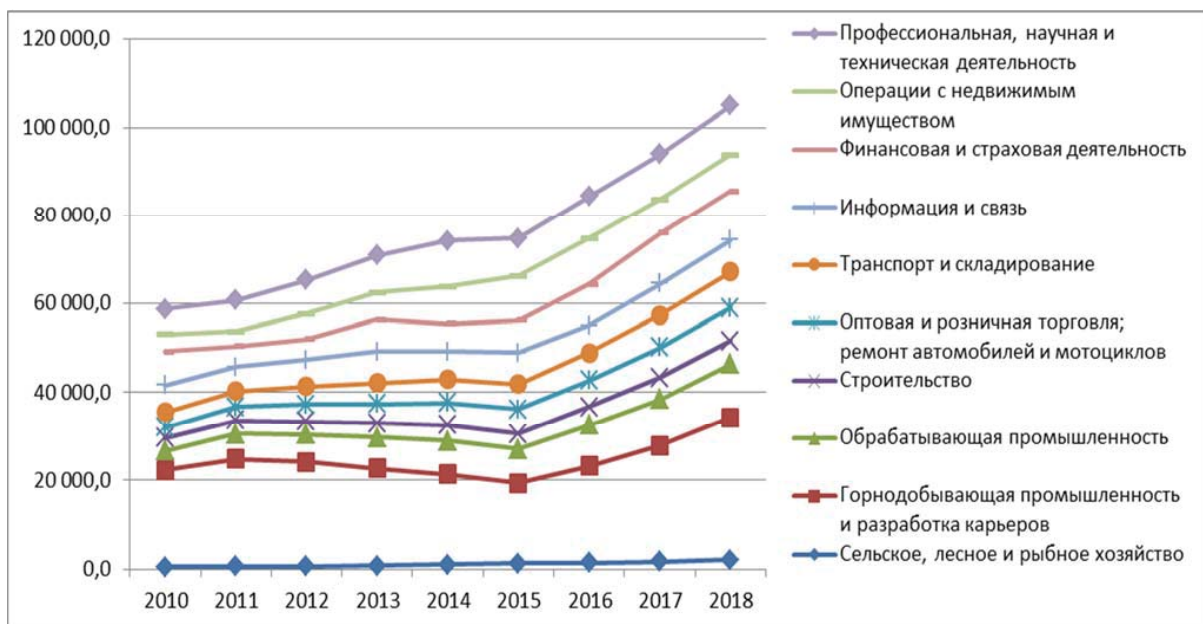


Рисунок 7 – Валовая добавленная стоимость на одного занятого по отраслям экономики Республики Казахстан

Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

Наибольшее значение производительности труда демонстрирует сектор горнодобывающей промышленности. Нужно отметить, что производительность во всех отраслях экономики реагировала одинаково на экономическую ситуацию в стране. Абсолютно идентичные пики в периоды роста и падения указывают на сильную зависимость от состояния внешних рынков, соотношение курсов национальной валюты, изменения цен на сырьевые товары. Это явилось следствием высокой зависимости национальной экономики от экспорта сырья и импорта основной продукции.

Сравнивая, показатели занятости по различным секторам экономики в период с 2010 по 2019 годы, нужно отметить, что сельское хозяйство является самой трудоизбыточной отраслью, вторым по значению трудоизбыточности является оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей (рисунок 8).

Горнодобывающая отрасль логически является наименее трудоизбыточной отраслью. Это еще раз подтверждает наше утверждение, что страна не смогла воспользоваться преимуществами глобализации.

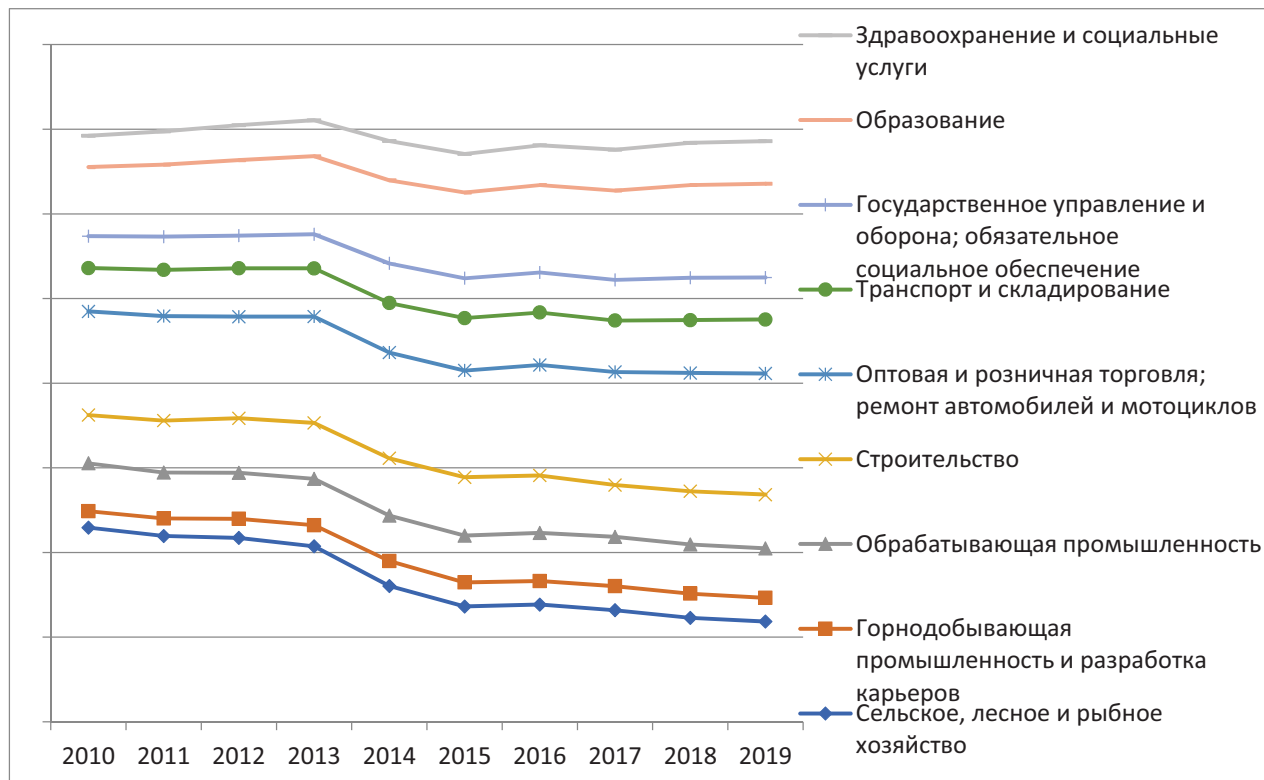


Рисунок 8 – Занятое население по видам экономической деятельности (тыс. человек)
 Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

Изучив, полученные данные и тенденции, мы пришли к выводу о том, что определяющим фактором структурных изменений в экономике Республики Казахстан, являются глобализационные процессы, которые оказали отрицательное воздействие на качество структуры экономики, и на которые не были выработаны адекватные экономические решения как противовес влиянию мирового рынка. Несмотря на все принимаемые меры по развитию предпринимательской активности, реализуемые в рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития, финансирование сельского хозяйства, малого и среднего бизнеса и т.д., структурные сдвиги были несколько интенсивны, что негативные последствия этого сохраняются по сей день.

Имеется еще много вариантов подтверждения данного факта, это можно проследить по показателям инновационной активности в отраслевом разрезе, проведя анализ эффективности нахождения в экономических интеграционных образованиях и во многом другом. Данный анализ станем предметом изучения наших следующих публикаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концаренко Ф. Теория систем: Закономерности во взаимоотношениях между объектами [Электронный ресурс]. – URL: <https://vc.ru/flood/10225-system-theory> (дата обращения: 16.01.2020).
2. Барышева Г. А. Анализ структуры экономики в условиях глобализации // Вестник ТГПУ. – 2012. – № 12 (127). – С. 57–60.

3. Додолян С.В., Петросянц В.З., Деневицук Д.А. Структурные сдвиги в экономике: теоретико-методологические аспекты // РППЭ. – 2017. – № 5 (79). – С. 4–11.
4. Канатчинова А. К., Оспанов Х. А. Модернизация структуры производства промышленности Республики Казахстан. – Алматы: Гылым, 1999. – 286 с.
5. United States Private Consumption: % of GDP [Электронный ресурс]. – URL://<https://www.ceicdata.com/en/indicator/united-states/private-consumption--of-nominal-gdp> (дата обращения: 16.01.2020).
6. Gross Domestic Product, Third Quarter 2019 (Advanced Estimate) [Электронный ресурс]. – URL://https://www.bea.gov/system/files/2019-10/gdp3q19_adv_0.pdf (дата обращения: 16.01.2020).
7. GDP – composition, by sector of origin [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/214.html> (дата обращения: 16.01.2020).
8. Юдина Мария Александровна Индустрия 4. 0: перспективы и вызовы для общества // Государственное управление. Электронный вестник. – 2017. – № 60. – С. 197–215.
9. Казинец Л. С. Темпы роста и структурные изменения в экономике. – М.: Экономика, 1981. – 184 с.
10. Лякин А. Н. Структурные сдвиги в российской экономике и промышленная политика // Вестник СПбГУ. – 2013. – № 1 (5). – С. 39–51.
11. Артемова О. В., Кострюкова Л. А. Структурная трансформация российской экономики: отраслевой аспект // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2007. – № 27 (99).
12. Уркунчиев Е. М. Подход к количественному оцениванию отраслевых структурных сдвигов в экономике // ҚазЭУ Хабаршысы, 2011. – № 1. – С. 23–33
13. Промышленность Республики Казахстан за 1990-1997 годы. Статистический сборник/ Национальное статистическое агентство Республики Казахстан/ Под ред. Ж.А. Кулекеева/ Алматы, 1998. – 168 с.
14. Өнеркәсіп өндірісінің статистикасы [Электронный ресурс] // Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитеті [Офиц. сайт]. – 2019. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/151/publication> (дата обращения: 16.01.2020).
15. Финансовый климат в Республике Казахстан [Электронный ресурс] // Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ [web-сайт]. – 2019. – https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/Business_Outlook_Kazakhstan_2019_ru.pdf (дата обращения: 16.01.2020).
16. Ferreira P. C., da Silva L. F. Structural transformation and productivity in Latin America //The BE Journal of Macroeconomics. – 2015. – Т. 15. – №. 2. – С. 603–630.
17. McMillan M. S., Rodrik D. Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa. – World Development. – 2014. – Vol. 63. – P. 11–32.
18. McMillan M. S., Rodrik D., Sepulveda C. Structural change, fundamentals, and growth: A framework and case studies. – The World Bank, 2017.
19. Berger T., Frey C. B. Structural Transformation in the OECD. – 2016.

REFERENCES

1. Koncarenko, F. “Teoriya sistem: Zakonomernosti vo vzaimootnosheniyah mezhdub"ektami”, available at: <https://vc.ru/flood/10225-system-theory> (accessed: January 16, 2020) (in Russian).
2. Barysheva, G. A. (2012), “Analiz struktury ekonomiki v usloviyah globalizacii”, Vestnik TGPU, No. 12 (127), pp. 57–60 (in Russian).
3. Doholyan, S. V., Petrosyanc, V. Z. and Deneviziuk, D. A. (2017), “Strukturnye sdvigi v ekonomike: teoretiko-metodologicheskie aspekty”, RPPE, No.5 (79), pp. 4–11 (in Russian).
4. Kanatchinova, A.K. and Ospanov H. A. (1999), “Modernizaciya struktury proizvodstva promyshlennosti Respubliki Kazahstan”, Gylm, Almaty, 286 p. (in Russian).
5. “United States Private Consumption: % of GDP”, available at: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/united-states/private-consumption--of-nominal-gdp> (accessed: January 16, 2020).
6. “Gross Domestic Product, Third Quarter 2019 (Advanced Estimate)”, available at: https://www.bea.gov/system/files/2019-10/gdp3q19_adv_0.pdf (accessed: January 16, 2020).
7. “GDP – composition, by sector of origin”, available at: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/214.html> (accessed: January 16, 2020).

8. Yudina, M. A. (2017), "Industriya 4. 0: perspektivy i vyzovy dlya obshchestva", Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyj vestnik, No. 60, pp. 197–215 (in Russian).
9. Kazinec, L. S. (1981), "Tempy rosta i strukturnye izmeneniya v ekonomike", Ekonomika, Moscow, 184 p. (in Russian).
10. Lyakin, A. N. (2013), "Strukturnye sdvigi v rossijskoj ekonomike i promyshlennaya politika", Vestnik SPbGU, No. 1 (5), pp. 39–51 (in Russian).
11. Artemova, O. V. and Kostryukova, L. A. (2007), "Strukturnaya transformaciya rossijskoj ekonomiki: otraslevoj aspekt", Vestnik YuUrGU. Seriya: Ekonomika i menedzhment, No. 27 (99).
12. Urkunchiev, E. M. (2011), "Podhod k kolichestvennomu ocenivaniyu otraslevyh strukturnyh sdvigo v ekonomike", KazEU Habarshysy, No. 1, pp.23–33 (in Russian).
13. "Promyshlennost' Respubliki Kazahstan za 1990-1997 gody. Statisticheskij sbornik", Nacional'noe statisticheskoe agentstvo Respubliki Kazahstan, ed. by Zh.A. Kulekeeva, Almaty, 168 p. (in Russian).
14. "Onerkasip ondirisinin statistikasy" (2019), available at: <https://stat.gov.kz/official/industry/151/publication> (accessed: January 16, 2020) (in Kazakh).
15. "Finansovyy klimat v Respublike Kazahstan. Issledovatel'skij centr kompanii «Deloit» v SNG" (2019), available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/Business_Outlook_Kazakhstan_2019_ru.pdf (accessed: January 16, 2020) (in Russian).
16. Ferreira, P. C. and da Silva, L. F. (2015), "Structural transformation and productivity in Latin America", The BE Journal of Macroeconomics, Vol. 15, No. 2, pp. 603–630.
17. McMillan, M. S. and Rodrik, D. (2014), "Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa", World Development, Vol. 63, pp. 11–32.
18. McMillan, M., Rodrik, D. and Sepulveda, C. (2017), "Structural change, fundamentals, and growth: A framework and case studies", The World Bank.
19. Berger, T. and Frey, C. B. (2016), "Structural Transformation in the OECD".

SUMMARY

The structural changes that occurred in the economy of the Republic of Kazakhstan during the period of independence were largely influenced by globalization, when the «small economy», being dependent on the influence of the external market, could not take advantage of the advantages offered by the world division of labor. As a result, the structure of economies continues to be distorted and inefficient. The structure of employment, the volume of labor productivity, and the coefficients of structural shifts confirm this statement.

ТҮЙІНДЕМЕ

Тәуелсіздік кезеңінде Қазақстан Республикасының экономикасында болған құрылымдық өзгерістер, «шағын экономика» сыртқы нарықтың ықпалына байланысты, ұсынылып отырған әлемдік еңбек бөлінісінің артықшылықтарын пайдалана алмаған кезде, жаһандандудың әсерінен көп дәрежеде болды. Нәтижесінде экономикалардың құрылымы деформацияланған және тиімсіз болып қала береді. Жұмыспен қамту құрылымы, еңбек өнімділігінің көлемі, құрылымдық өзгерістер коэффициенттері осы пікірді растайды.

РЕЗЮМЕ

Структурные изменения, произошедшие в экономике Республике Казахстан в период независимости произошли в большей степени под влиянием глобализации, когда «малая экономика» находясь в зависимости от влияния внешнего рынка, не смогла воспользоваться преимуществами предлагаемыми мировым разделением труда. В результате структура экономик продолжает оставаться деформированной и неэффективной. Структура занятости, объемы производительности труда, коэффициенты структурных сдвигов подтверждают данное высказывание.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Абдикаримова Алия Толеутаевна – кандидат экономических наук, доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан, e-mail: aliyata@mail.ru.

Аймагамбетова Гульдария Канатовна – докторант PhD, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан, e-mail: g.aimagambetova@gmail.com.

МРНТИ 06.61.53

JEL Classification: H7 J24

PROBLEMS OF INVESTING IN HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Zh. O. Tumbai¹, M. K. Orynassarov²

^{1,2} Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of this study is that the article reveals the concepts, systems, theories of human capital, as well as issues of investment in human capital. At the same time, it is emphasized that the human capital in the country should be at a high level.

Methodology. In this study, the authors developed and used a methodology for determining the level of human capital and accounting for investment conditions in it. In addition, we used methods for studying various sources of information, synthesis analysis, comparison, and formalization.

Originality / value of the research is that certain issues considered in the framework of the theory of human capital, the rationality of human investment in education, medicine, etc., have a special place in improving the economy of the state.

Findings. It was noted that the well-being and sustainable development of any state depends on the indicators of national human capital, and the trends in the development of the world economy are increasingly strengthened over time. It is proved that the economic return on investment in human resources is significantly higher than the return on investment in the material industry.

Keywords: human capital, investment in human capital, education, human resources.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ БАРЫСЫНДА АДАМ КАПИТАЛЫНА ИНВЕСТИЦИЯ ҚҰЮ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Ж. О. Тұмбай¹, М. К. Орынбасаров²

^{1,2} Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты – ретінде мақалада адам капиталының түсінігі, жүйесі, теориясы және де адам капиталына инвестиция құю мәселелері айқындалып қарастырылған. Сонымен қатар, еліміздегі адам капиталының жоғары деңгейде болу керектігінің маңыздылығын көрсету.

Әдіснамасы. Авторлар бұл зерттеуде адам капиталы деңгейін анықтау және оған инвестиция құю жағдайын ескеретін әдістемені әзірлеп, қолданды. Сонымен қатар, әр түрлі ақпарат көздерін зерттеу, синтезді талдау, салыстыру, формализация әдістерін қолданды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Адам капиталы теориясының арнасында қарастырылатын жекелеген мәселелер «адамды» – білімге, медицинаға және т. б. инвестициялаудың ұтымдылығы мемлекеттің экономикасын көтеруде ерекше орын алуында көрінеді.

Зерттеудің нәтижесінде – кез келген мемлекеттің әл-ауқаты мен тұрақты дамуы ұлттық адами капиталдың көрсеткіштеріне байланысты және әлемдік экономиканың даму үрдістері бұл тәуелділік уақыт өткен сайын ғана нығайып келе жатқаны көрсетілді. Адам ресурстарына инвестициялаудан экономикалық қайтарым материалдық салаға инвестициялардан қайтарымынан айтарлықтай жоғары екендігі дәлелденді.

Түйін сөздер: адам капиталы, адам капиталына инвестиция құю, білім беру, адам ресурстары.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ж. О. Тумбай¹, М. К. Орынбасаров²

^{1,2} Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования заключается в том, что в статье раскрываются понятия, системы, теории человеческого капитала, а также вопросы инвестирования в человеческий капитал. Вместе с тем, подчеркивается важность того, что человеческий капитал в стране должен быть на высоком уровне.

Методология. В этом исследовании авторы разработали и использовали методику определения уровня человеческого капитала и учета условий инвестирования в него. Кроме того, использовали методы изучения различных источников информации, анализа, синтеза, сравнения, формализации.

Оригинальность/ценность исследования заключается в том, что отдельные вопросы, рассматриваемые в русле теории человеческого капитала, рациональность инвестирования человека в образование, медицину и т. д., имеют особое место в повышении экономики государства.

В результате исследования было отмечено, что благосостояние и устойчивое развитие любого государства зависит от показателей национального человеческого капитала, и тенденции развития мировой экономики все более укрепляются с течением времени. Доказано, что экономическая отдача от инвестирования в человеческие ресурсы значительно выше, чем отдача от инвестиций в материальную отрасль.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, образование, человеческие ресурсы.

КІРІСПЕ

Қазіргі заманғы әлемдік қауымдастық информатика, есептеуіш техника, радиоэлектроника, байланыс құралдары, космонавтика, атом энергетикасы жетістіктеріне негізделген бесінші технологиялық режимнен базасы үш негізгі бағытты құрайтын алтыншы технологиялық тәртіпке көшіп жатыр: техникалық роботехника, нанотехнологиялар, жаһандық ақпараттық желілер, жоғары жылдамдықты көлік жүйелері, энергияның баламалы көздері, жасанды интеллект жүйелері; медициналық молекулалық биология, гендік инженерия, микрохирургия, биотехнология. Осылардың түпкі мақсаты жаңа үлгідегі адам – «білім адамы» және білімге негіз болатын қоғамды қалыптастыру болып табылады [1]. Нақ осы уақытта, Қазақстан әлемдегі лайықты орынға, әлемдік саясат пен дамыған экономиканың барлық салаларына қатысты ілгері орынға ие болуы үшін инновациялық секіріспен нығайтылуы тиіс.

Мұндай секіруді сапалы адами капиталды пайдаланбай жүзеге асыру мүмкін емес. Бұл жағдайда адам капиталының проблемаларын ғылыми талдау өте өзекті болып табылады.

«Адам капиталы» ұғымы отандық және Батыс зерттеушілерінде салыстырмалы түрде жақында ғылыми жорыққа берік кірді. Алайда шетелде экономика құрылымында осы фактордың басым рөлін жылдам айқындады, мемлекет пен жеке сектор жүйесіне іс жүзінде жүзеге асырып тез арада енгізді және тиісті ғылыми ізденістер бүгінгі күні Батыс экономикалық ой жүйесінде маңызды орын алады. Бұл проблематиканың айқын өзектілігіне қарамастан, отандық зерттеушілердің адами капитал теориясының дамуына қосқан үлесі аз емес. Соңғы уақытта осы бағыт бойынша көптеген қызықты жұмыстар пайда болды, бірақ олар осы салада бар вакуумды толтырмайды, өйткені адам капиталының проблемалары көп жағдайда басқа проблемаларды қарастыру үшін тар негізде қарастырылады.

Еліміздің барлық ресми стратегияларында, бағдарламаларында, атап айтқанда 2017 жылғы «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы, 2016-2019 жылдарға арналған Қазақстан Республикасында білім және ғылымды дамытудың мемлекеттік бағдарламасы және басқа да даму құжаттарында адам капиталы бар, бірақ түсіндірусіз, ал оның анықтамасы, әдетте, тар және ескірген тұжырымда беріледі [2].

ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ БӨЛІМІ

Адам капиталының теориясы неоклассикалық экономикалық теория жүйесінде қалыптасады. Экономика саласындағы Нобель сыйлығының лауреаты Гэри Беккер адам капиталын адамның дағдылары, білімі мен біліктерінің жиынтығы ретінде қарастырды [3]. Басқа американдық зерттеуші, Лестер Туроу адам капиталына оның белгілі бір өнімді өндіру қабілетін көреді. Жеке ғалымдардың еңбектерінде, адам капиталының құрылымында негізгі мазмұн ретінде индивидумның жеке қасиеттері ерекшеленді: коммуникативтік дағдылар, күйзеліске төзімділік, шығармашылық қабілеттер, тайм-менеджмент дағдылары, бейімделу қасиеттері [4]. Мұндай жұмыстарда адами капиталдың сапалық және сандық сипаттамалары тұтастай алғанда қоғамның инновациялық әлеуетімен және атап айтқанда экономиканы жаңғырту қарқынымен қатаң үйлестіріледі.

Ұлттық адами капиталдың жоғары сапалық және сандық сипаттамалары кез келген ауқымды өзгерістер жетістігінің кепілі, экономикалық даму қарқынының факторы болып табылады. Постиндустриалдық кезеңде өсу ресурстарының таусылуына байланысты дамыған елдердің материалдық игіліктерді өндіруден біртіндеп кетуіне байланысты адами капиталдың күрт ревальвациясы орын алады, онда жабдықтар мен технологиялар үстем болып табылмайды, ал алдыңғы жоспарға адами (зияткерлік) капитал шығады. Әлемнің барлық елдерінде барлық өндірушілер ортақ трансұлттық жеткізушіден алынған шикізатты пайдалана отырып, бірдей маркалы бір станоктарда өндіруді жүзеге асырған кезде бірегей ресурс – *ceteris paribus* (*Ceteris paribus* (лат.) – өзге де тең жағдайларда) өндірістің экономикалық тиімділігін қамтамасыз етуге міндетті. Осыған байланысты сапалы жұмыс күшін қалыптастыру мәселелері бұрын қолда бар нақты жұмыс күшін қолдану тиімділігін арттыруға қатысты мәселелер зерттелген кезде экономистердің ғылыми ізденістерінің алдыңғы жоспарына шығады. Осылайша, ХХ ғасырдың 2-жартысында орын алған әлемдік экономиканың ауқымды құрылымдық трансформациясы адами капитал тұжырымдамасының пайда болуы мен дамуының базисі болды деп айтуға болады. Адам капиталы доктринасының негізін қалаушылар ретінде американдық экономистер, «Чикаго мектебі» өкілдері Т. Шульц және Г. Бэкер болып саналады. Аталмыш ғалымдардың еңбектеріне егжей-тегжейлі талдау мен зерттеулер жүргізбей, көтеріліп отырған мәселені әрі қарай дамыту мүмкін емес.

Қазіргі заманауи зерттеушілердің бірі А.Х.Абед Али, әр түрлі мектептер мен бағыттарды жақтаушылар ұсынған адами капиталды түсінігіне сүйене отырып, «адам капиталы» – бұл белгілі бір жеке тұлғаның, адамдар тобының, жалпы қоғамның мәдени дамуы, денсаулық, дағдылар, энергия, инвестиция мен қабілеттерінің жинақталуы, экономикалық өсуге ықпал ететін және олардың иеленушілерінің табыстарының шамасына әсер ететін инвестициялар мен қабілеттерінің жинақталуы нәтижесінде туа біткен және қалыптасқан құндық көрінісі деп пайымдайды [5].

Адам капиталы – адам ресурстарының әлеуметтік-экономикалық, психологиялық және өзге де параметрлерінің кешенін біріктіретін күрделі синтетикалық фактор. Адам капиталының жалпы құрылымы 1-суретте [6] берілген.



1-сурет – Адам капиталының құрылымы
 Ескерту – дерек көзі [6]

Адам капиталы теориясының арнасында қарастырылатын жекелеген мәселелер Адам Смиттің жұмыстарында көрініс тапты. Адам капиталының «Чикаго мектебі» экономистерінің теориялық ұсыныстары «адамды» – білімге, медицинаға және т. б. инвестициялаудың ұтымдылығы туралы тезистің айналасында пайда табу үшін құрылған [6].

Ғалым Дж. Кендрик өз теориясында капиталды екі құраушы бөлікке бөледі. Біріншісі – заттай капитал, екіншісі - заттай емес капитал. Яғни, екінші түріне адамның білімі, дайындығы жатады. Осы теорияға сүйене отырып, білім жүйесіне құйылған қаражаттың дұрыс екеніне көз жеткіземіз [7].

Осыған сәйкес білім беру саласына инвестиция құю, сәйкесінше олардың сапалы жүйелері өз кезегінде аса күрделі жоғары білікті еңбекті жүзеге асыруға қабілетті сапалы адами капиталды құруға, өндірістің жоғары қарқынын сақтауға ықпал ететіндігін байқаймыз.



2-сурет – Жұмыс күшін қалпына келтіруді қаржыландыру көзі
 Ескерту – дерек көзі [5]

Талдаулар мен нәтижелер. Адам капиталына инвестиция жасау кезінде жоғары сапалы адам капиталы күрделі еңбекте өзін іске асыра отырып, уақыт бірлігіне үлкен құн жасайды, ал қарапайым еңбекте

өзін іске асыра отырып, ол қосымша өнімнің көп мөлшерін өндіреді. Құрылған күн және қосымша өнім ұлттық кірісті құруға қатысады. Жұмыс күшін қалпына келтіруді қаржыландыру көзі 2 суретте [6] көрсетілген. Осының негізінде экономикалық өсім пайда болады. Осыған сәйкес, адами капиталдың (бұдан әрі – АК) теріс, пассивті және креативті (инновациялық) ұғымдарын нақты білгеніміз абзал, себебі ол әлем елдерінің ұлттық АК құнының, сапасы мен өнімділігінің үлкен айырмашылықтарын жақсы түсінуге және интерпретациялауға көмектеседі [3].

Теріс ұлттық адами капитал – бұл инновацияны қабылдамауға ықпал ететін, яғни қоғамдық прогреске кедергі келтіретін оң өзгерістердің тежегіші болып табылатын деструктивті фактор. Теріс адами капиталды арттыру қоғам құрылымында қылмыскерлердің, нашақорлардың, маскүнемдердің және басқа да бейәлеуметтік, маргиналдық топтардың үлес салмағының өсуі есебінен жүзеге асырылады. Ұлттық адами капиталдың ерекше қауіптілігі құрамында осы тұлғалар қоғам мен мемлекеттің даму векторларын айқындайтын елдің саяси және экономикалық элитасына осындай элементтердің қатысуынан туындайды, мемлекет үшін өмірлік маңызды институттарды трансформациялауға бағытталған стратегиялық маңызды шешімдер қабылдайды.

Адам капиталының генерациясы–күрделі және шығындық процесс, оның шеңберінде жеке тұлға және қоғам жалпы қарқынмен, қаржылық және өзге де ысыраптарды көтереді. Адами капитал инвестиция арқылы қалыптасады. Инвесторлар ретінде әлеуметтік саясатты жүзеге асыратын мемлекет те, фирма да, адамның өзі де бола алады. Адами капиталға инвестициялар бірқатар ерекшеліктерге ие:

- инвестициялауды жас жастағы адамдарға қатысты жүзеге асыру тиімдірек, оны пайдалану ресурсы (зейнеткерлікке шыққанға дейін) және тиісінше кірістілігі артады;

- адамға инвестиция жасау оның өндірістік сипаттамаларын (еңбек өнімділігі, тиімділігі) арттырады;

- адам капиталына инвестициясының нәтижесі ретінде міндетті түрде экономикалық емес, әлеуметтік әсер болуы мүмкін;

- адам инвестициясы мен оның қайтарымы жағдайындағы пайда материалдық салаға құйылған инвестициядан әлдеқайда көп. Макконелл К. Р. мен Брю С. Л. «Экономикс» еңбегінде адам капиталына (human capital investment) инвестицияларды келесі түрде анықтады – «ол – жұмысшылардың еңбек өнімділігін арттыру үшін қабылданған (олардың біліктілігін арттыру және олардың қабілеттерін дамыту үшін) кез келген шара; жұмысшылардың білімін, денсаулығын жақсартуға немесе жұмыс күшінің ұтқырлығын арттыруға арналған шығыстар» [8]. Адами капитал тұжырымдамасын дамытудың арқасында мемлекеттік әлеуметтік саясаттың өзгеруі орын алып отыр, онда кадрларды даярлау мен қайта даярлаудың ауқымды бағдарламаларын қаржыландыру – елдің экономикалық даму тетігінде белсенді әлеуметтік саясаттың жүзеге асырылуын көрсетеді.

Қазақстанда адам капиталына инвестиция құюдың бірден-бір көзі – мемлекет. Сол себепті мемлекеттің адами капиталға инвестициялар құю деген қызығушылығын төменде көрсетсек:

- инновацияларға сапалы аса сезімтал, сонымен қатар ол жаңашылдық пен рационализаторлықты жүзеге асыра отырып, идеялар генераторы ретінде әрекет ете отырып, олардың көзі болуы мүмкін;

- әлдеқайда аз шығынмен сапалы адами капитал қайта құрылады және қайта маманданады, бұл құрылымдық жұмыссыздықтан құтылуға мүмкіндік береді, яғни әр түрлі әлеуметтік-экономикалық күйзелістерге қатысты аса резистентті жоғары сапалы адам капиталы бар мемлекет және олардың салдарын қандай да бір елеулі шығынсыз жоюға қабілетті;

- адамға инвестициялай отырып, мемлекет болашақта шығындарды қысқартады, мысалы, аурулардың алдын алу бойынша ауқымды іс-шараларды жүзеге асыра отырып, ол болашақта өз азаматтарын емдеуге бағытталған айтарлықтай қаржылық шығындардан аулақ болады;

- ұлттық адами капиталдың сапасы жоғары болған сайын, жаңғыртылған адами капитал неғұрлым жоғары сипаттамаларға ие болады. Бұл тұрғыда ұрпақтар сабақтастығы туралы айтуға болады.

Мемлекет үшін білім саласына инвестиция құюдың маңыздылығы зор, себебі оның қайтарымы, экономикалық өсімге әсері тиімді, әрі пайдалы. Тіпті, сонау 70-80 жылдардың өзінде АҚШ-та жоғары білімі бар ерлердің өмір бойы орташа табысы (life-time income) орташа білімі бар ерлердің ұқсас көрсеткішінен шамамен 210 мың долларға асып түскен. Сол 1969 жылы колледжде төрт жыл болудың құны орта есеппен 5,2 мың АҚШ долларына тең болды. Демек, өмір бойы табыстардағы айырмашылық

шамамен 40 есе немесе 205 мың АҚШ долларына дерлік. Жоғары оқу орнындағы оқудың тікелей шығындарынан асып түсті [9]. Сонымен қатар, білім беру адамды анағұрлым өндіруші қызметкерге айналдырады, ол кәсіпкерлік әсерді дамытады, оны неғұрлым шебер ұйымдастырушы етеді. Білім беру технологияның теориялық және практикалық даму деңгейі арасындағы уақытша аятты қысқартады. Жоғары білім деңгейі бар адамдар ғылым мен техникадағы өзгерістерге жылдам жауап беретіні анық, олар өзінің өндірістік және тұтыну қызметінде алғашқы жаңашылдықтарды енгізуде бірінші болатыны сөзсіз.

Еңбек нарығының құрылымында аналитикалық құзыреттілігі, ақпаратты тез қабылдай білу, өңдеу және тарата білу, креативтілік, өз білімі мен дағдыларын өмір бойы дамытуға дайын болу секілді маңызды интеллектуалдық еңбекке ие адамдарының үлесі үнемі өсуде. Сонымен қатар, адам қызметінің барлық салаларына тән инновациялардың үздіксіз процесі индивидтен әлеуметтік-экономикалық органың өзгерістеріне қысқа мерзімде бейімделуді талап етеді [10].

Білім адам капиталын қалыптастыру мен дамытуда негізгі рөл атқаратынын жоғарыда айтқан болатынбыз. Ол экономикалық өсу стратегиясының маңызды элементі болып табылады. Ғалым Г. Беккер адам капиталын қалыптастырудағы білімнің рөлін атай отырып: «экономикалық өсу білім беру жүйесінің кеңеюімен тарихи байланысты болады. Ол бір мезгілде оқыту барысында сатып алынған сапа үшін сыйақы беріп, осы қасиеттерді сатып алуға ақы төлеу үшін жұмсалмайтын қаражат береді» дейді [11].

Білім саласына инвестиция құю мемлекет, кәсіпорын және жеке адам негізінде жүзеге асырылады. Дүниежүзілік банктің 2018 жылғы мәліметтері бойынша, 2001-2014 жылдар аралығында жоғары білімді қаржыландыруға бағытталған Қазақстан Республикасы ұлттық байлығының үлесі салыстырмалы түрде тұрақты болып қалып, жалпы ішкі өнімнің (бұдан әрі – ЖІӨ) 0,4 %-ға жуығын құрады. Қазіргі мәліметтер бойынша, 2013-2014 жж. посткеңестік кеңістік елдерінің арасында Қазақстанда жоғары білім беруге арналған мемлекеттік шығындар Украинаға қарағанда 4,8 есе төмен және Беларусь пен Қырғызстанға қарағанда 2 есе төмен болды. Егер Экономикалық ынтымақтастық пен даму ұйымы (ЭЫДҰ) елдеріндегі жоғары білім беруге жұмсалатын орташа шығыстар ЖІӨ-нің 1,3 %-ын (ЭЫДҰ, 2013) құрайтынын ескерсек, онда Қазақстанда олар 3,3 есе төмен. Осылайша, ЖІӨ-ге пайыздық қатынаста да, бір студентке жұмсалған шығыстар тұрғысынан да Қазақстанда жоғары білім беру жүйесін мемлекеттік қаржыландыру ЕО және ЭЫДҰ орташа көрсеткіштерімен салыстырғанда төмен болып табылады. Жоғары білім беруге арналған мемлекеттік шығыстар салыстырмалы түрде төмен болғандықтан, Қазақстан Республикасының жоғары білімі едәуір дәрежеде жеке қаржыландыру көздеріне байланысты. Студенттердің шамамен 73 %-ы жеке, сондай-ақ мемлекеттік университеттерге толық құнын төлеу үшін өз отбасыларының ресурстарына сүйенеді. Мемлекеттік қаржыландыру барлық студенттердің 27 % үшін ғана қолжетімді. Сәйкесінше, ЖОО-на қатысты инвестиция құю кезінде көлемі бойынша бірінші кезекте жеке адамдар тобы, кейін мемлекет қаржы бөледі [12].

Соңғы жылдардағы ақпаратқа сәйкес, Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің деректері бойынша, 2017 жылы Қазақстанның білім беруге жұмсалатын мемлекеттік шығындары жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 3,7 %-ын құрады. Жоғары білім беруге арналған мемлекеттік шығындардың үлесі ЖІӨ-ге 0,3 % шегінде тұрақты төмен күйінде қалып отыр, ғылымға арналған шығындар ЖІӨ-ге 0,2 % - дан аспайды. ЖІӨ-ге пайыздық қатынаста инвестициялардың мұндай деңгейі көптеген елдерге қарағанда неғұрлым төмен және ЮНЕСКО ұсынған ЖІӨ-ге 5-7% - ның орташа деңгейінен төмен болып табылады. 2017 жылы Қазақстандағы білім беру жүйесіне республикалық бюджет шығыстары 458 636 млн. теңгені құрады. Бірқатар бюджеттік бағдарламалар бойынша 2016 жылмен салыстырғанда шығыстардың айтарлықтай қысқаруы болды [13].

Барлық деңгейдегі білім беруді қаржыландыруға бөлінетін ЖІӨ үлесі, әсіресе Канадада, Оңтүстік Кореяда, Данияда, АҚШ-та, Исландияда, Норвегияда, Жаңа Зеландия мен Ұлыбританияда жоғары (ЖІӨ-нің 6 %-дан астамы). Одан кейін ЖІӨ-нің 4 %-дан кем көрсеткішімен – Ресей, Венгрия, Индонезия, Люксембург, Словакия және Чех Республикасы орналасқан [14].

HUMAN DEVELOPMENT REPORT 2019
Beyond income, beyond averages, beyond today:
Inequalities in human development in the 21st century

HDI rank	SDG Indicators											
	Childhood and youth					Adulthood			Older age			
	Sex ratio at birth ^a	Gross enrolment ratio			Youth unemployment rate	Population with at least some secondary education	Total unemployment rate	Share of employment in nonagriculture, female	Share of seats in parliament	Time spent on unpaid domestic chores and care work	Old-age pension recipients	
		(female to male ratio)										
(male to female births)	Pre-primary	Primary	Secondary	(female to male ratio)	(female to male ratio)	(female to male ratio)	(% of total employment in nonagriculture)	(% held by women)	(% of 24-hour day)	(female to male ratio)	(female to male ratio)	
2015–2020 ^b	2013–2018 ^c	2013–2018 ^c	2013–2018 ^c	2018	2010–2018 ^c	2018	2018	2018	2008–2018 ^c	2008–2018 ^c	2013–2017 ^d	
50 Belarus	1.06	0.96	1.00	0.98	0.66	0.94	0.56	52.4	33.1	19.2 ^d	2.0 ^d	..
50 Kazakhstan	1.07	1.02	1.02	1.01	1.13	0.99	1.33	48.6	22.1	17.9 ^d	3.0 ^d	..
52 Bulgaria	1.06	0.99	0.99	0.97	0.84	0.98	0.84	47.9	23.8	18.5 ^d	2.0 ^d	1.00
52 Montenegro	1.07	0.98	0.99	1.00	0.84	0.90	1.05	44.1	23.5
52 Romania	1.06	1.00	0.99	0.99	0.99	0.94	0.77	44.1	18.7	19.0 ^d	2.0 ^d	1.00
55 Palau	..	1.09	0.96	1.05	..	1.00	13.8
56 Barbados	1.04	1.04	0.98	1.04	1.12	1.03	1.10	50.0	27.5
57 Kuwait	1.05	1.00	1.00	1.08	4.18	1.15	5.11	31.8	3.1
57 Uruguay	1.05	1.02	0.98	..	1.43	1.07	1.49	46.9	22.3	19.9	2.4	1.04
59 Turkey	1.05	0.95	0.99	0.98	1.39	0.67	1.42	28.3	17.4	19.2	5.2	..
60 Bahamas	1.06	1.07	1.05	1.06	1.59	0.97	1.28	47.1	21.8
61 Malaysia	1.06	1.04	1.01	1.05	1.13	0.98	1.23	39.9	15.8

3-сурет – Адам дамуының индексі (2019) бойынша әлем елдерінің рейтингі
Ескерту – дерек көзі [12]

Біріккен Ұлттар ұйымы даму бағдарламасының (БҰҰ ДБ) 2019 жылғы Адам дамуы туралы баяндамасында Қазақстан БҰҰ Даму Бағдарламасының әлем елдері рейтингінде Адами даму индексіне 3-суретте көрсетілгендей 50-ші орынға ие болды [15].

Құжатқа сәйкес, 2018 жылы республика өз позициясын 2017 жылмен салыстырғанда сегіз тармаққа жақсартты. «Қазақстан 1992 жылдан бастап адам дамуының жоғары деңгейіне жетті», – деп баспасөз конференциясында БҰҰДБ-ның Қазақстандағы Тұрақты өкілі Якуп Беришатап өтті [16].

Қазақстан жалпы білім беру деңгейі индексі негізінде 2019 жыл бойынша әлем елдерінің рейтингінде (4-суретте көрсетілген) 38-ші орынды нәтижеледі. Нәтеже орташадан жоғары және еліміздегі білім деңгейіне оң баға береді [17].

United Nations Development
Programme: Education Index 2019.

РЕЙТИНГ	СТРАНА	ИНДЕКС
1	Германия	0.946
2	Австралия	0.923
37	Мальта	0.818
38	Қазақстан	0.817

4-сурет – Білім деңгейі индексі бойынша (2019) бойынша әлем елдерінің рейтингі
Ескерту – дерек көзі [17]

Индекс екі негізгі көрсеткіш бойынша оның халқының қол жеткізілген білім деңгейі тұрғысынан елдің жетістіктерін өлшейді:

Бірінші, халықтың сауаттылық индексі (салмағы 2/3).

Екінші, бастауыш, орта және жоғары білім алатын оқушылардың жиынтық үлесінің индексі (1/3 салмағы). Яғни, жоғарыда көрсетілген екі рейтинг индексінің нәтижелері жалпы білім алушылар санына және процентік ауқымына негізделген. Қазақстанда адам капиталы жоғары деңгейде болуы үшін бұл нәтижелер жеткіліксіз. Сол себепті ендігі кезекте еліміз сапаға, әсіресе жоғары оқу орындарының білім деңгейінің сапасына көңіл аударған жөн. Қазіргі ғалымдардың еңбектерінде де, атап айтсақ В. А. Мау, Т. Л. Клячко [18] университеттегі білім жүйесі экономикалық өсімге әсер беретін негізгі фекторлардың бірі ретінде көрсетеді.

Адам капиталының дамуында маңызды баспалдағы саналатын кәсіптік білім, яғни жоғары оқу орындарындағы білім жүйесі екіні айттық. Жалпы, кәсіптік білім берудің мақсаты білім алушыларда белгілі бір салада кәсіби қызметті жүргізуге және нақты кәсіп немесе мамандық бойынша жұмыстарды орындауға мүмкіндік беретін білім, білік, дағды мен құзыреттілікті қалыптастыру. Кәсіптік білім төрт деңгейді білдіреді, олар: орта кәсіптік білім; жоғары кәсіптік білім бакалавриат (академиялық және колданбалы); жоғары кәсіптік білім мамандану, магистратура; жоғары кәсіптік білім жоғары білікті кадрларды даярлау (докторантура) [19].

Жоғары білім берудің ұлттық жүйелерінің рейтингі (U21 Ranking of National Higher Education Systems) - жаһандық зерттеу және жоғары білім беру саласындағы әлем елдерінің жетістіктерін өлшейтін рейтингімен қатар жүретін рейтинг. Осы рейтингте ең үздік жоғары білім берудің ұлттық жүйелері бойынша әлем елдерінің 50 мемлекетінің білім деңгейі негізінде реті тізбектелген [20]. Осылайша, сапаға негізделген кәсіптік білімнің рейтингінде Қазақстан жоқ. Тізбек бойынша енген мемлекеттердің экономикалық даму деңгейіде жоғары, яғни салыстырмалы түрде бұдан кәсіптік білім деңгейі мен мемлекет экономикасының қатыстылығын аңғаруға болады. Отандық білім алушылардағы белгілі бір салада кәсіби қызметті жүргізуге және нақты кәсіп немесе мамандық бойынша жұмыстарды орындауға мүмкіндік беретін білім, білік, дағды мен құзыреттілік қазіргі жаһандану заманында нақты өз көрінісін беруде. Сапалы кәсіби маманның болмауы әр салада өз кемшілігін тигізуде. Еліміздегі миллиондаған маманның кәсіптік деңгейінің жоғары болуы табыстың да жоғары болуына, тиісінше елдің әлеуетінің де жақсаруына септігін тигізеді. Өйткені, елімізде әрбір маман өзара тайталасқа емес, жаһандық деңгейдегі бәсекелестікке дайын болуы керек.

ҚОРЫТЫНДЫ

Қорытындылай келе, мыналарға назар аударған жөн. Э. Денисонның есептеріне сәйкес, АҚШ-тағы соғыстан кейінгі кезең ішінде жан-жақты табыстың 15-30 % өсуі жұмыс күшінің білім беру деңгейінің артуының салдары болып табылады. Гонконг, Сингапур, Оңтүстік Корея сияқты елдердің тәжірибесі білім беру мен денсаулық сақтауға инвестиция салу ставкасы экономикалық дамудың неғұрлым тиімді стратегиясы болып табылатынын растайды [21].

Қазақстандық еңбек нарығын дамытуға және экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етуге қабілетті жоғары білікті мамандарды шығару Қазақстан Республикасының Жоғары білім беру жүйесінің негізгі стратегиялық міндеті болып табылады. Бұл міндетті шешу үшін студенттер Қазақстан экономикасында тиімді жұмысты жүзеге асыру үшін тиісті білім мен дағдыға ие болуы тиіс. Нәтижесінде олардың көп бөлігі жұмыс тауып немесе өз ісін бастаған кезде, олардың деңгейі мен білімі нарықтағы бәсекелестікке сәйкес келуі керек.

Сол себепті де, жоғарыда келтірілген мәліметтер мен зерттеулерге сәйкес Қазақстанда адам капиталына инвестиция құю көлемін жоғарлату керек. ЮНЕСКО-ның ұсынымдары бойынша елдің жоғары білім беру саласын қаржыландыруға бағытталған қаржы ресурстарының көлемі елдің ЖІӨ-нің кемінде 6-7 %-ы болуға тиіс. Соңғы 10 жылда мемлекеттік қаржыландыру деңгейі ЖІӨ-нің 1-1,5 %-ынан аспайды. Жүргізілген зерттеулер нәтижесі төмендегідей түйіндер мен ұсыныстар жасауға мүмкіндік берді.

Біріншіден, елдің ЖІӨ-нің өсуіне барабар мемлекеттік қаржыландыру көлемін кезең-кезеңмен ұлғайту. Жоғары сапалы білім беру үшін жағдай жасау ірі қаржылық салымдарды талап етеді. Бұл қаржылық ауыртпалықтың негізгі бөлігі мемлекетте жатыр және мұндай жағдай келешекте сөзсіз сақталатын болады.

Екіншіден, жоғары білім беру саласына мемлекеттік бюджеттен тыс қаражат тартуды көздейтін мемлекеттік саясатты жүргізу.

Үшіншіден, корпоративтік қаржыландыру (жеке компаниялар, ірі өндірістік компаниялар тарапынан демеушілік көмек) және т. б. ретінде саланы қаржыландырудың қосымша көздерін дамыту.

Сонымен қатар, мемлекет тарапынан адам капиталын дамыту мақсатында білім саласына қаржыны ұлғайту барысында, мемлекеттік реттеуді қолданып және төмендегі жағдайларды да ескеріп, Білім және ғылым министрлігі тарапынан кейбір қосымша түзетулер мен қадағалау жүйелері енгізілуі керек. Елімізде, біріншіден, жаңа білім беру стандарттарын қайта қарау қажет. Соңғы уақытта жаңа білім беру стандарттары еуропалық гуманизацияны алып келді, бұл іс жүзінде алынатын білім берудің сапасын, оның қол жетімділігін төмендетуге әкеп соғады. Өйткені, білім алушылардың менталитеті басқа елдерден өзгеше. Екіншіден, жоғары білім беру сатысына ауыса отырып, білім беруді жаңғырту бағытындағы ең ірі қадамдардың бірі болып табылатын ұлттық бірыңғай тестті енгізуді атап өтуге болады. Барлық күтілетін артықшылықтарға қарамастан, бұл жүйенің іске асыру кезіндегі қателіктер кері әсерін тигізуде. Үшіншіден, жоғары оқу орындарында ғалымдар мен оқытушылардың ескі көзқарастағы негізі қалыптасқан. Төртіншіден, университеттегі білім жүйесі тар саланың маманы болуға емес, әр саланы кішігірім білу мақсатын алға қойған. Бесіншіден, берілетін білім мен практикадағы қажетті білімнің ара жігі өте үлкен. Мәселен, хирургке операция жасау процесі мен оған қажетті ескертпелерді үйрету керек болса, университетте хирургтердің тарихы, қай елде қандай операция жасалған, оның мақсаты, принципі не функциялары секілді орынсыз ақпараттар көп беріледі.

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, білім беру саласындағы тиімді мемлекеттік саясатты әзірлеу мақсатында мемлекет күштерін жұмылдыру қажеттігі туралы ойлануға тиіс.

Себебі білім саласында дер кезінде «Азия Жолбарыстары» адам капиталында жасырынып жүрген даму әлеуетін уақытылы бағалады. Ал жапон және қытай экономикалық ғажайыптарындағы білім факторының ролін талдау жеке зерттеу пәні болып табылады.

Адами капитал көрсеткіштерінің серпініне байланысты үдерістерді талдау ұлттық экономикалардың дамуының негізгі үрдістерін түсінуге, олардың инновациялық және ғылыми-техникалық әлеуетін қарауға, әлемдік экономика құрылымындағы жекелеген елдердің орнын халықаралық бөлу контексінде болжауға мүмкіндік береді.

Кез келген мемлекеттің әл-ауқаты мен тұрақты дамуы ұлттық адами капиталдың көрсеткіштеріне байланысты және әлемдік экономиканың даму үрдістері бұл тәуелділік уақыт өткен сайын ғана нығайып келе жатқанын көрсетеді. Адам ресурстарына инвестициялаудан экономикалық қайтарым материалдық салаға инвестициялардан қайтарымынан айтарлықтай жоғары екендігі дәлелденді. Экономиканы жаңғырту және технологиядағы инвестициялар адами капиталға инвестициялардың озық еселік ұлғаюымен сүйемелденуі тиіс.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Дресвянников В. А., Лосева О. В. Человеческий интеллектуальный капитал. Теория, методология и практика оценки / Монография. – Москва: РУСАЙНС, 2017. – 284 с.
2. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы № 827 қаулысы [Электрондық ресурс]. – URL: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1700000827/history_ (қаралған күні: 10.03.2020).
3. Stanley B. G. Human Capital. – N. Y.: Inc., 1964. – 102 p.
4. Bovenberg A. L. The Life-course perspective and social policies: An overview of the issues // CESifo Economic Studies. – 2008. – Vol. 54. – № 4.
5. Альван Хассан Абед Али. Человеческий капитал в системе факторов экономического роста. [Электрондық ресурс]. – 2019. – URL: https://www.dissercat.com/download/27596ce6-5581-4f8f-a3c2-242df29efda6/pdf_ (қаралған күні: 12.05.2020).
6. Хоконов А. А. К вопросу о значении фактора человеческого капитал в инновационном развитии страны // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 6. – С. 76–80.

7. Холина Л. И. Человеческий капитал и образование как его главная составляющая. [Электрондық ресурс]. – 2009. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-i-obrazovanie-kak-ego-glavnaya-sostavlyayuschaya> _ (қаралған күні:10.04.2020).
8. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономика. 13-ші басылым. М.: Инфра-М, 2001.
9. Statistical Abstract if the U.S. 1973. Washington, 1973 // Current Population Reports. –1974. – № 9.
10. Катульский Е. Д. Білім экономикасының жағдайында адами капиталдың дамуы // ӘЛЕМ (Жаңғырту. Инновациялар. Дамыту). – 2013. – № 3 (15). – С. 74–78.
11. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. – NY, 1964, – 412 p.
12. Устойчивость университетов в отношении модели финансирования системы высшего образования в РК в условиях переходного периода. Научная монография / Али Айт Си Мхамед, Р. Каса, А.К. Сагинтаева, Г. Воссенштейн – НурСултан: Nazarbayev University Graduate School of Education, 2018. – 68 с.
13. Аналитический отчет по реализации принципов Болонского процесса в Республике Казахстан, 2018 год. – Астана: Центр Болонского процесса и академической мобильности МОН РК, 2018. – 64 с.
14. G.V. Semeko The financing of education in leading countries of the world after the financial crisis: A comparative analysis. [Электрондық ресурс]. – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansirovanie-obrazovaniya-v-veduschih-stranah-mira-posle-finansovogo-krizisa-sravnitelnyy-analiz>_ (қаралған күні:13.05.2020).
15. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century // Human Development Report. – 2019. – 323 p.
16. Райымбекова А., Юсупов А. Казахстан на 50-месте в рейтинге стран по индексу человеческого развития [Электрондық ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.aa.com.tr/> _ (қаралған күні:10.04.2020).
17. EducationIndex 2019 [Электрондық ресурс]. – 2019. – URL: <http://hdr.undp.org/> _ (қаралған күні:10.04.2020).
18. Мау В. А., Клячко Т. Л. Развитие человеческого капитала. Из серии: Россия: вызовы модернизации. Социальная политика – 2013.
19. Карпенко Е.З. Формирование отечественного человеческого капитала в условиях перехода к инновационной экономике. – Москва, 2017. – 176 с.
20. Universitas 21: Ranking of National Higher Education Systems 2019. [Электрондық ресурс]. – 2019. – URL: <https://gtmarket.ru> _ (қаралған күні: 10.04.2020).
21. Denison E. F. The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us. – N. Y., 1962.

REFERENCES

1. Dresvánnikov, V. A. and Loseva, O. V. (2017), “Chelovecheskii intellektualnyi kapital. Teoria, metodologiya i praktika osenki”, Monograph, Moscow, RÝSAINS, 284 p. (in Russian).
2. "Sıfırlıq Qazaqstan" memlekettik baǵdarlamasyn bekıtı túraly Qazaqstan Respýblıkasy Úkimetiniń 2017 jylǵy 12 jeltoqsandaǵy № 827 qaýlysy, available at: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1700000827/history>_ (accessed: February 10, 2020) (in Russian).
3. Stanley, B. G. (1964), “Human Capital”, N.Y. 102 p.
4. Bovenberg, A. L. (2008), “The Life-course perspective and social policies: An overview of the issues”, CESifo Economic Studies, Vol. 54, No. 4.
5. Alvan Hassan Abed Alı (2019), “Chelovecheskii kapital v sisteme faktorov ekonomicheskogo rosta”, available at: <https://www.disserecat.com/download/27596ce6-5581-4f8f-a3c2-242df29efda6/pdf>_ (accessed: February12, 2020) (in Russian).
6. Hokonov, A. A. (2015), “K voprosy o znachenii faktora chelovecheskii kapital v innovatsionnom razvitiı strany”, MIR (Modernizatsia. Innovatsii. Razvitiie), No.6, pp.76–80 (in Russian).
7. Holina, L. I. (2009), “Chelovecheskii kapital i obrazovanie kak ego glavnaia sostavláushaia”, available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-i-obrazovanie-kak-ego-glavnaya-sostavlyayuschaya>_ (accessed: February 10, 2020) (in Russian).

8. Makkonell, K. R. and Brú, S. L. (2001), “Ekonomika”, 13th ed., Infra-M, Moscow.
9. “Statistical Abstract of the U.S. 1973. Washington, 1973” (1974), Current Population Reports, No. 9.
10. Katýlskii, E. D. (2013), “Bilim ekonomikasynyń jaǵdaynda adamı kapitaldyń damýy”, ÁLEM (Jańǵyrtý. Inovasiıalar. Damytý.), No. 3 (15), pp. 74–78 (in Russian).
11. Becker, G. S. (1964), “Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis”, NY, 412 p.
12. “Ýstoichivos ýniversitetov v otnosheniı modeli finansirovaniya sistemy vysshego obrazovaniya v RK v ýsloviakh perehnogo perioda” (2018), Monograph, Alı Aıt Sı Mhamed, R. Kasa, A.K. Sagıntaeva, G. Vossenshtein, Nur-Sultan, Nazarbayev University Graduate School of Education, 68 p. (in Russian).
13. “Analiticheskii ochet po realizatsii prinsıпов Bolonskogo prosesa v Respýblike Kazahstan” (2018), Nur-Sultan, Sentr Bolonskogo prosesa i akademicheskoi mobilnosti MON RK, 64 p. (in Russian).
14. Semeko G. V. (2018), “The financing of education in leading countries of the world after the financial crisis: A comparative analysis”, available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansirovanie-obrazovaniya-v-veduschih-stranah-mira-posle-finansovogo-krizisa-sravnitelnyy-analiz> _ (accessed: February 13, 2020).
15. “Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century” (2019), Human Development Report, 323 p.
16. Raiymbekova, A. and Iýsýpov, A. (2019), “Kazahstanna 50-meste v reitıne stran po indeksy chelovecheskogo razvitiya”, available at: <https://www.aa.com.tr/> _ (accessed: February 10, 2020) (in Russian).
17. “Education Index 2019” (2019), available at: <http://hdr.undp.org/> _ (accessed: February 10, 2020).
18. Maý, V. A. and Kláchko T. L. (2013), “Razvıtie chelovecheskogo kapitala”, Rossia: vyzovy modernizatsii. Sotsialnaya politika. (in Russian).
19. Karpenko, E. Z. (2017), “Formirovanie otechestvennogo chelovecheskogo kapitala v ýsloviakh perehoda k innovatsionnoi ekonomike”, Moscow, 176 p. (in Russian).
20. “Universitas 21: Ranking of National Higher Education Systems 2019” (2019), available at: <https://gtmarket.ru> _ (accessed: February 10, 2020).
21. Denison, E. F. (1962), “The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us”, NY.

SUMMARY

Currently, Kazakhstan must be strengthened by innovative leaps to take a worthy place in the world, leading positions in all areas of world politics and the developed economy. It is shown that such a leap cannot be made without the use of high-quality human capital. State reform or a program aimed at improving institutions and increasing the country's potential and economy should, first of all, take into account and develop the level of human capital.

ТҮЙІНДЕМЕ

Қазіргі уақытта, Қазақстан әлемдегі лайықты орынға, әлемдік саясат пен дамыған экономиканың барлық салаларына қатысты ілгері орынға ие болуы үшін инновациялық секіріспен нығайтылуы тиіс. Мұндай секіруді сапалы адами капиталды пайдаланбай жүзеге асыру мүмкін еместігі көрсетілген. Институттарды жақсартуға және елдің әлеуетін және экономикасын көтеруге бағытталған мемлекеттік реформа не бағдарлама, бірінші кезекте, адам капиталының деңгейін ескеруге және оны дамытуға тиіс.

РЕЗЮМЕ

В настоящее время Казахстан должен быть укреплен инновационными прыжками, чтобы занять достойное место в мире, лидирующие позиции во всех сферах мировой политики и развитой экономики. Показано, что такое прыжок невозможно осуществить без использования качественного человеческого капитала. Государственная реформа либо программа, направленная на улучшение институтов и повышение потенциала и экономики страны, должны, в первую очередь, учитывать и развивать уровень человеческого капитала.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Тұмбай Жұмабек Орманбекұлы – кандидат экономических наук, доцент, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан.

Орынбасаров Мирас Какимович – докторант PhD, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: miras_omk_m@mail.ru

MPHTI 06.35.51

JEL Classification: Q18

FOOD SECURITY: THEORETICAL REVIEW AND STRUCTURE OF VIEWS

A. T. Tleuberdinova¹, O. K. Slinkova², P. K. Salibekova³

^{1,3}«Turan» University, Almaty, Republic of Kazakhstan

²Belgorod State University, Moscow, Russian Federation

ABSTRACT

Purpose of the research – The country's food security as a key component of national security is one of the pressing issues for achieving economic independence in many countries. The article analyzes the theoretical foundations of the concept of food security.

Methodology – The article uses the methods of conducting theoretical studies of foodstuff safety; the method of comparative analysis and systematization of scientific literature.

Originality / value of the research. Studying the definitions of various scientists-economists on this issue have identified three major approaches to the formulation of the concept of food substance safeness, depending on the specific context and prevailing political issues: as a universal guarantee of product availability for the population; how the government guarantee access to food for every citizen of the country; food / economic independence of the country.

Findings. The author's vision of given term content is formulated in the article. The article presents the author's scheme of the food security system and the interaction of its components, defines the main directions of solving the problem of food security in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: food security, competition, country, interests, food independence, market.

АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІ: ТЕОРИЯЛЫҚ ШОЛУ ЖӘНЕ КӨЗҚАРАСТАР ҚҰРЫЛЫМЫ

А. Т. Тлеубердинова¹, О. К. Слинкова², П. Қ. Салибекова³

^{1,3}«Тұран» университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

²Белгород ұлттық зерттеу университеті, Ресей Федерациясы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты – елдің азық-түлік қауіпсіздігі ұлттық қауіпсіздіктің негізгі құрамдас бөлігі ретінде көптеген елдердің экономикалық тәуелсіздігіне қол жеткізу үшін өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Мақалада азық-түлік қауіпсіздігі тұжырымдамасының теориялық негіздері талданады.

Әдіснамасы – мақалада азық-түлік қауіпсіздігіне теориялық зерттеулер жүргізу әдістері; ғылыми әдебиеттерді салыстырмалы талдау және жүйелеу әдісі қолданылған.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – осы мәселе бойынша әр түрлі экономист ғалымдардың анықтамаларын зерттеу нақты мәнмәтінге және басым саяси мәселелерге байланысты азық-түлік қауіпсіздігі тұжырымдамасын қалыптастыруға үш негізгі тәсілді бөлуге мүмкіндік берді: халық үшін азық-түлік өнімдерінің қол жетімділігінің әмбебап кепілдігі ретінде; мемлекет елдің әрбір азаматы үшін азық-түлікке қол жетімділікке кепілдік ретінде; елдің азық-түлік / экономикалық тәуелсіздігі.

Зерттеу нәтижелері – мақалада азық-түлік қауіпсіздігі мазмұнының авторлық көзқарасы тұжырымдалған. Мақалада азық-түлік қауіпсіздігі жүйесінің және оның компоненттерінің өзара іс-қимылының авторлық схемасы берілген, Қазақстан Республикасында азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету проблемасын шешудің негізгі бағыттары айқындалған.

Түйін сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, бәсекелестік, ел, мүдделер, азықтық тәуелсіздік, нарық.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР И СТРУКТУРА ВЗГЛЯДОВ

А. Т. Тлеубердинова¹, О. К. Слинкова², П. К. Салибекова³

^{1,3} Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан

² Белгородский национальный исследовательский университет, Российская Федерация

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – продовольственная безопасность страны как ключевая составляющая национальной безопасности является одним из актуальных вопросов для достижения экономической независимости многих стран. В статье анализируются теоретические основы концепции продовольственной безопасности.

Методология – в статье использованы методы проведения теоретических исследований продовольственной безопасности; метод сравнительного анализа и систематизации научной литературы.

Оригинальность/ценность исследования – изучение определений различных ученых-экономистов по данному вопросу позволило выделить три основных подхода к формулированию концепции продовольственной безопасности в зависимости от конкретного контекста и преобладающих политических вопросов: как универсальная гарантия доступности продуктов питания для населения; как государство гарантирует доступ к продовольствию для каждого гражданина страны; продовольственная / экономическая независимость страны.

Результаты исследования – в статье сформулировано авторское видение содержания продовольственной безопасности. В статье представлена авторская схема системы продовольственной безопасности и взаимодействия ее компонентов, определены основные направления решения проблемы обеспечения продовольственной безопасности в Республике Казахстан.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, конкуренция, страна, интересы, продовольственная независимость, рынок.

INTRODUCTION

Food security is a complex system and an integral part of the national security system, which is a fundamental factor determining the importance and influence of the country in the world community. National security of the Republic of Kazakhstan is a protection of the national interests of the Republic of Kazakhstan from real and potential threats, ensuring the dynamic development of citizens, society and the state as a whole [1].

In the context of intensive globalization, which is covering all spheres of human activity, a high level of integration of the economies leads to an increase in the dependence of the level of national safety on the ability of each side to provide itself with necessary food.

The aim of the research is to determine the content of the concept of livelihood guarantee based on an analysis of theoretical aspects. The purpose of the study identified the objectives of the study: 1. Review of the

definitions of food security by leading domestic and foreign scientists; 2. The formulation of the own vision of food security in relation to the situation in the Republic of Kazakhstan; 3. Determination of the main directions of resolving the issue of food defense in the country.

THE MAIN PART OF RESEARCH

The problem of ensuring the physical and economic accessibility of quality meal for any person in accordance with rational norms of healthy eating in volumes sufficient to maintain an active life is typical problem for densely populated countries due to lack of resources, high birth rates, which has been a stumbling block for all countries since ancient times. This question was first raised by T. Malthus in 1798. In his work "Essay on the Principle of Population", he wrote that "the laws of nature determine the inevitability of a growing discrepancy between population growth and an increase in livelihoods" [2]. Malthus considered the following principle as the main postulate of his theory: the population is growing geometric progression, at the same time, the resources needed to support life are growing only in arithmetic progression. The main conclusion of T. Malthus, as well as his followers, was that population growth would be limited by food production and other resources [3]. The ideas of Malthus can be traced in the works of P. Ehrlich, who expressed the idea that the ability to maintain world food growth at a level no less than population growth would be the greatest problem of the 21st century [4].

Since the problem of hunger has always been acute for many countries, its solution remained relevant for the world community. Therefore, the definition of nutrition safety of the Food & Agriculture Organization (FAO) of the United Nations is more related to the issue of ensuring guaranteed access to food for the whole population, which is necessary for a full life. According to the current FAO definition, meal security is a situation where all people have physical, social and economic access to an adequate, safe and high-calorie nutrition that meets their dietary needs and food preferences for an active and healthy life [5].

The concept of food security over the past 50 years has undergone significant changes. Its most common definitions vary around those proposed by the World Bank [6] and summarized by S. Maxwell and T. Frankenberger as "safe access to enough food for a healthy life at any time" [7]. In their comprehensive literature review on food provision, they list 194 studies on the concept and definition of food security. About 200 definitions and 450 food safety indicators were listed by the International Food Policy Research Institute (IFPRI) [8]. R. Gross and his co-authors provided a synthesis of various concepts and models of nutrition [9].

The issue of nutrition safety is a topic of research of many Kazakhstani scientists. So, Z.Kh. Zhanbekova determines that "Meal safeness is a category expressing relations between the state and the population regarding the formation of conditions for satisfying the needs of all citizens in food products in accordance with physiological norms" [10]. A.A. Kaygorodtsev gave the following capacious definition: "Meal guarantee is a situation of reliable protection of the vital interests and the fundamental basics of the existence of the individual, society and the state from internal and external threats, in which it becomes possible to ensure the main types of food for the entire population of the country at the expense of own production, with a mandatory priority the most vulnerable, the poorest population, and physical and economic affordability of food in such quantity and quality, which are necessary for the preservation and maintenance of human life and capacity, or the maximum possible full independence of the state from external food sources".

Moreover, the authors E. S. Ospanov., A. A. Kaygorodtsev focuses on the dependence of food security on the state of the economy, including its agro-industrial complex, in which it becomes possible to ensure stable supply of the main types of food for the entire population of the country [11].

A. Lysochenko adheres to a similar opinion, defining this term as a system characteristic of the effective functioning of the agro-industrial complex from the point of view of ensuring the production of high-quality agricultural products based on expanded reproduction under external and internal threats [12].

Russian scientists E. Serova [13], Yu. Khromov [14] prove that given term in a broad context is the level of accessibility of food for the main part of the country's population to maintain a normal lifestyle, and the state's food strategy should achieve the optimal combination of various factors aimed to complete supply of food to the population at national level.

There are many criteria for determining the nutrition safety of a country, and each author has his own point of view. For example, S. S. Bekenov relates the following to modern meal safety criteria [15]:

- share of food expenditures in total expenditures of certain groups of the population;
- territorial availability of products (measured by comparing the level of retail prices for identical goods in different regions of the country);
- level of “convenience” of food (share in the consumption of modern products that reduce losses and save time in the household);
- the degree of "naturalness" and good quality of products, the impact of product quality on health and life expectancy, including products obtained using genetic engineering and biotechnology methods, etc.

E. V. Serova [13], I. Yu. Lenchevsky [16], V. S. Balabanov [17] agree that, in a generalized form, the criteria for assessing feed safeness are determined by:

- the physical accessibility of food to consumers, i.e. the constant availability of food products throughout the country in quantity and assortment corresponding to solvent demand. This criterion is the main one;
- economic affordability of food, i.e. their accessibility to the consumer at a price regardless of social status and location, which allows to purchase food at least at a minimum level;
- food safety, i.e., the absence in them of everything that makes this product unsuitable for food or dangerous to humans.

The main criteria for ensuring food security of the country, according to T.S. Sobol must be the following [18]:

- degree of satisfaction of the physiological needs of the population in nutrients and energy, compliance of the human diet with the requirements of minimizing harmful substances in food products;
- level of physical and economic accessibility of food products to various groups of the population, price stability in the Russian food market;
- the degree of independence of providing citizens with food and resource supporting of the agro-industrial complex from import purchases;
- the level and pace of development of domestic agricultural sectors, the possibility of ensuring their expanded reproduction;
- the size of the strategic food reserve of the state and operational food reserves.

S.U. Nuraliev [19] proved that criteria for ensuring the country's this term are the degree of satisfying physiological needs of the population in high-quality and safe food products, as well as their physical and economic availability for various categories of the population.

Tokobaev N. To gives the following definition: nutrition security is a system of measures for ensuring self-production of basic foodstuffs the whole population and eliminate the food dependence of the country, creating the required insurance stocks subject to a guaranteed social, physical and economic availability of these products in such quantity and quality necessary to preserve and maintain the life and capacity of a person, maintaining them active and healthy lifestyle.

The author of the exploring the works of Kezembraev M. E. [20] there are two main approaches to the concept of food security: the First approach uses the level of food consumption as a criterion for food security, without taking into account what sources of its own or attracted it is formed from. In the second approach, the level of own production of the main types of food is used as a criterion [21]. Our approach differs from the above, and the main focus is on the economic independence of the country, that is, only through its own production, the state can achieve food independence.

Thus, the analysis of works devoted to the problem of food security allows us to conclude that many authors agree on the need for a system of measures aimed at providing the country's population with basic types of food. Differences in views relate to ways to resolve this issue.

RESEARCH RESULTS

The issue of this topic has always been given great attention. However, an analysis of the works devoted to the study of this problem revealed differences in the understanding of this definition. In our opinion, there are three main approaches to the interpretation of the concept of “food security”:

- as universal provision of guaranteed access to food for the population, necessary for a full life;
- as a state guarantee of food availability for every resident of the country;
- as the food / economic independence of the country (table 1).

Table 1 – Overview of the definitions of the term “food security”

Food security definition	Representatives of the approach	Comment by authors
as universal provision of guaranteed access to food for the population, necessary for a full life	I.M. Berry, S. Dernini, B. Burlingame, A. Meybeck P. Conforti [22]; D.J. Shaw [23]; G. Conway, E. Barber [24]; T.V. Yuryeva [25]; E. Serova [13]; I.G. Ushachev [26].	The approach caused by the problem of hunger and reduced quality of nutrition. It is characteristic of underdeveloped countries with a large population.
as a state guarantee of food availability for every resident of the country	P.V. Leshchilovsky, V.S. Tonkovich, A.V. Mozol [27]; N.Ya. Kovalenko [28]; G.K. Kaziakhmedov [29]; Yu. Khromov [14]; Z.H. Zhanbekova [10].	Focusing on protecting the interests of citizens of the country by ensuring guaranteed access to food. It is characteristic of most developed countries with a large population.
as the food / economic independence of the country	G.V. Astratova, A.N. Semin [30]; I.P. Nikolaeva [31]; G.S. Vechkanov [32]; P.T. Burdukov, R.Z. Sayetgaliyev [33]; I.P. Lupashko-Stalsky [34]; S.U. Nuralieva [19]; A.A. Lysochenko [12]; G. Sultanbekova [35]; L.A. Bimendieva [36]; O.A. Chernova, V.E. Stepanenko [37].	Understanding the need to solve the issue of food security as much as possible through own production. It is characteristic of developing countries.

Note – compiled by authors based on an analysis of literature sources

Food safety has historically been linked to regional, national, or even global food supply and its shortage compared to needs. However, the term has been extended beyond just the concept of nutrition as a result of the inclusion of elements of accessibility, vulnerability and sustainability. A shift in emphasis from food accessibility to a broader approach has been facilitated by a better perception of food safety crises, a deeper understanding of the functioning of agricultural markets in stressful situations, and providing access for vulnerable groups [22]. Thus, the definition of nutrition security has been modified to “ensure that all people always have both physical and economic access to basic essential foods” [38].

All researches in field of food security often has a specific context, depending on which viewpoint and policy issue prevail. An attempt to bring greater unity to the definition of nourishment provision was carried out in the framework of international consultations in preparation for the 1996 World Food Summit, which determined that “food security at all levels is achieved when all people always have physical and economic access to a sufficient number of safe and nutritious foods that meet their dietary needs and food preferences for an active and healthy life” [23, 39].

Modern new approach implies the need for a guarantee by the state of ensuring the availability of food for every resident of the country. The presence of problems at any level in the production and consumption of food indicates vulnerability / food insecurity: whenever the availability of nutritious and safe food or the ability to consume them in socially acceptable ways is limited.

For the current stage of development of the Republic of Kazakhstan, due to the sufficiency of its own capabilities and resources, low population, the third approach is more characteristic, based on the protection of the country's economic interests. Our country is fully capable of providing its own population with basic types of food within the framework of medical consumption standards at the expense of its own production, provided that it reaches 80% of the domestic food in total consumption.

The majority of Kazakhstan and Russian scientists adhere to this approach, defining the need to ensure food independence from external factors as the main condition. Although the definitions vary to one degree or another, the key aspect is providing through own production [12, 19, 34].

Based on the analysis of existing definitions, it is possible to determine the authors’ vision of the concept of nourishment security as the degree to which the country's needs for food products are met through its own production, which guarantees independence from external factors.

A significant role in resolving the issue is assigned to the development of the agricultural sector [11, 12, 36]. And this is reflected in the State Program for the Development of the Agro-industrial Complex in the Republic of Kazakhstan [40]. However, the reality of recent years proves that it is impossible to provide a solution to the issue of food independence without solving the problem of ensuring the growth rate of agricultural products at an adequate growth rate of its processing.

A solution to this problem is possible when a competent food policy is implemented (ensures intensive development of agricultural production, the food industry, high-quality storage and processing, a positive balance in foreign trade and regulation of the food market), which will determine the level of competitiveness of Kazakhstani producers, regions and the country as a whole.

Many authors agree with opinion that the problem of food security does not arise as a result of natural conditions, but as a result of lack of good governance, considered as a potential driver and potential solution to the problem [41]. Conflicts, lack of institutional capacity, weak policies and delayed implementation can cause serious harm to the production and distribution of healthy nutrition.

Many experts concerned that management mechanisms often do not allow to solve the food protection problem efficiently, as a result of the fact that most of energy was spent on building architectural features without sufficiently considering the sustainability of the resource. The first type of resources required is finances, that is, a sufficient budget [42]. The second important resource is political will, leadership and prioritization [43; 44]. The success of an approach often relies on the continuous efforts of one or more players. In this regard particular concern are political shifts, such as a change of government, which can lead to a cessation of political effort. The third resource is knowledge, in particular, of stakeholders [41, 42, 45, 46, 47].

Beyond resources, other elements that considered necessary for good food security management are good management and democratic values. Various authors repeatedly mention such factors as accountability, transparency, legitimacy, inclusiveness and responsiveness. These criteria are important not only during the formulation of policies, but also throughout the management process, including implementation and evaluation [48].

CONCLUSIONS

Thus, based on an analysis of the theoretical aspects of meal safety, authors formulated their own vision of the concept of given term, as the degree of satisfaction of the country's needs for food products through its own production, guaranteeing independence from external factors. This definition is the result of identifying three main approaches to the definition of the term “food security”: as provision of food in the broad sense of the word; as a state guarantee of meal availability for every resident of the country, regardless of sources of provision; as the country's nutrition / economic independence.

The level of relevance of the issue is determined by the characteristics of the country and the interests of many stakeholders. Only a coincidence of interests, a high degree of responsibility and the general focus of the efforts of the parties can lead to a solution to the problem of nutrition security.

REFERENCES

1. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.)
2. Malthus T. *Essay on the Principle of Population*. – London: St. Paul's Church-Yard, 1798. – 126 p.
3. Пахомов В.И., Плотников В. А. *Продовольственная безопасность: экономические и военные аспекты: монография*. – СПб.: Лема, 2008. – 100 с.
4. Ehrlich P. *The Population Bomb*. New York: N.Y. Sierra Club and Ballantine Books, 1968. – 206 p.
5. The state of food insecurity in the world 2002 [Electronic source]. // FAO: Rome. – 2002. – URL: <http://www.fao.org/3/y7352e/y7352e00.htm> (accessed: 03.01.2020).
6. World Bank: *To nourish a nation* [Electronic source]. // Investing in nutrition with World Bank assistance, Washington. – URL: www.worldbank.org. (accessed: 03.01.2020).

7. Maxwell S., Frankenberger T. Household food security: Concepts, indicators, measurements: A technical review IFAD/UNICEF, Rome [Electronic source]. – 1992. – URL: <https://www.unicef.org/reports/state-of-food-security-and-nutrition-2019> (accessed: 03.01.2020).

8. IFPRI: Technical guides for operationalizing household food security in development projects [Electronic source]. // Food Consumption and Nutrition Division, Washington. – 1999. – URL: <http://www.ifpri.org/publication/operationalizing-household-food-security-development-projects> (accessed: 03.01.2020).

9. Gross R. et al. Community nutrition: definition and approaches. Encyclopedia of human nutrition. / Ed. by M. Sadler, S. Strain and B. Caballero. London [Electronic source]. – 1998. – URL: <http://www.oda-alc.org/documentos/1341934899.pdf> (accessed: 03.01.2020).

10. Жанбекова З. Х. Внутренние и внешние угрозы продовольственной безопасности Казахстана // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2003. – № 3. – С. 23–27.

11. Оспанов Э. С., Кайгородцев А. А. Продовольственная безопасность Казахстана: теория и практика [Electronic source] // Вестник КАСУ. – № 4. – URL: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/8/313/> (accessed: 03.01.2020).

12. Лысоченко А. А. Система и механизм обеспечения продовольственной безопасности региона в условиях переходной экономики России (на примере АПК Ростовской области): автореф. дисс. ... кан. экон. наук. – Ростов-н/Д., 2002. – С. 12.

13. Серова Е. В. Аграрная экономика. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – С. 12-16.

14. Хромов Ю. Международная продовольственная безопасность и интересы России // АПК: экономика, управление. – 1996. – № 2. – 17 с.

15. Бекенов С. С. Критерии и оценки продовольственной безопасности [Electronic source]. // Вестник КРСУ – 2003. – № 2. – URL: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/> (accessed: 03.01.2020).

16. Ленчевский И. Ю. О некоторых аспектах продовольственной безопасности // Достижение науки и техники АПК. – 2003. – № 1. – 6-9с.

17. Балабанов В. С., Борисенко Е. Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты). – М.: Экономика, – 544 с.

18. Соболев Т. С. Принципы построения, критерии обеспечения оценки продовольственной безопасности страны [Electronic source]. – URL: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/02_2010/12.pdf (accessed: 03.01.2020).

19. Нуралиев С. У. Продовольственный рынок: проблемы становления и перспективы развития. – Волгоград: Издательство Волгоградского университета, 2003. – 34 с.

20. Казембаев М. Е. Как обеспечить продовольственную безопасность? // Экономика Казахстана. – 1997. – № 11-12. – С. 49–54.

21. Токобаев Н. К. Продовольственная безопасность и критерии ее оценки [Electronic source]. // Вестник КазЭУ – № 1. – 2015. – URL: <http://rmebrk.kz/journals/2278/23822.pdf#page=137> (accessed: 03.01.2020).

22. Berry E. M., Dernini S., Burlingame B., Meybeck A., Conforti P. Food security and sustainability: can one exist without the other? // Public Health Nutr. – 2015. – № 18. – P. 2293–2302.

23. Shaw D. J., World Food Security. A History since 1945 [Electronic source]. // New York: Palgrave Macmillan. – 2007. – URL: <https://www.palgrave.com/gp/book/9780230553552> (accessed: 03.01.2020).

24. Попов А. И. Экономическая теория : учеб. для вузов. 4-е изд. СПб.: Питер, 2006. – 528 с.

25. Юрьева Т. В. Социальная рыночная экономика. – М.: Дрофа, 2001. – 352 с.

26. Ушачев И. Продовольственная безопасность – основа стабильного развития российской экономики // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 8. – 11 с.

27. Лециловский П. В., Гусаков В. Г., Кивейша Е. И. и др. Экономика предприятий и отраслей. – Минск : БГЭУ, 2007. – 575 с.

28. Коваленко Н. Я. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков: курс лекций. 2-е изд. – М. : ЭКМОС, 1999. – 384 с.

29. Повышение устойчивости продовольственной безопасности России в условиях глобализации мировой экономики (на примере Московского региона) / Г. М. Казиахмедов и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2005. – 135 с.

30. Астратова Г. В., Семин А. Н. Маркетинг потребительского рынка продовольственных товаров: вопросы теории и практики. – Екатеринбург: Изд-во УрГСХА, 1999. – 365 с.
31. Мировая экономика: учеб. пособие для вузов / под ред. И. П. Николаевой. 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 186 с.
32. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: учеб. пособие. – СПб.: Вектор, 2005.
33. Бурдуков П. Т., Саетгалиев Р. З. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности [Electronic source]. – URL: <http://www.duel.ru/publish/burdukov/glob.html> (accessed: 03.01.2020).
34. Лупашко-Стальский И. П. Роль международных сельскохозяйственных организаций в обеспечении продовольственной безопасности в странах мира // Информационный бюллетень Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. – 2002.
35. Султанбекова Г. и др. Продовольственная безопасность Казахстана: современное состояние и направления обеспечения // Экономика и статистика. – 2001. – № 1. – 42 с.
36. Бимендиева Л. А. Продовольственная безопасность: проблемы и пути ее решения // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2002. – № 1. – С. 14–16.
37. Чернова А. О., Степаненко В. Е. Продовольственная безопасность: научно-теоретические подходы к определению терминологии // Юридический мир. – 2006. – №10 – С. 44–48.
38. World Food Security: A Reappraisal of the Concepts and Approaches. Director General's Report [Electronic source]. // FAO [web-site]. – 1983. – URL: <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=XF8333115> (accessed: 03.01.2020).
39. Rome Declaration on World Food Security [Electronic source]. // FAO [web-site]. – 1996. – URL: <http://www.fao.org/3/w3613e/w3613e00.htm> (accessed: 03.01.2020).
40. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 гг. [Electronic source]. – URL: <https://moa.gov.kz/ru/page/state-program-2017-2021> (accessed: 03.01.2020).
41. Boyd M., Wang H. H. Guest editorial: the role of public policy and agricultural risk management in food security. // China Agricultural Economic Review. 2011. – № 3 (4). – P. 417–422.
42. Global governance of food security [Electronic source]. // FAO [web-site]. – 2009. – URL: <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/dd5dfb68-3a46-4556-99bc-89b0c7ff5e1.pdf> (accessed: 03.01.2020).
43. Haddad, L. Why India needs a national nutrition strategy. BMJ (Online). – 2011. – № 343 (7832). – P. 1042–1044.
44. Towards improved governance of global food security [Electronic source]. // FAO [web-site]. – 2010. – URL: <http://www.fao.org/news/story/en/item/46353/icode/> (accessed: 09.12.2019)
45. Benassi M., Yaya S., Draggan S. Food Crisis Mitigation: The Need for an Enhanced Global Food Governance. // Global Food Insecurity: Rethinking Agricultural and Rural Development Paradigm and Policy. – 2011. – P. 93–125.
46. Koc M., Macrae R., Desjardins E., Roberts, W. Getting civil about food: The interactions between civil society and the state to advance sustainable food systems in Canada. // Journal of Hunger and Environmental Nutrition. – 2008. – № 3 (2-3). – P. 122–144.
47. Rocha C., Lessa I. Urban governance for food security: The alternative food system in Belo Horizonte, Brazil. International Planning Studies. – 2009. – № 14 (4). – P. 389–400.
48. Good Food Security Governance: The Crucial Premise to the Twin-Track Approach – Background paper [Electronic source]. // FAO. – 2011. – URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/righttofood/documents/other_documents/2011_good_food_security_gov/FoodSecurityGovernanceWorkshop_backgroundpaper.pdf (accessed: 30.11.2019.).

REFERENCES

1. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.) (in Russian).
2. Malthus, T. (1798), “Essay on the Principle of Population”, London, St. Paul's Church-Yard, 126 p.

3. Pahomov, V. I. and Plotnikov, V. A. (2008), “Prodovol'stvennaja bezopasnost': jekonomicheskie i voennye aspekty”, Monograph, Lema, Saint Petersburg, 100 p. (in Russian).
4. Ehrlich, P. (1968), “The Population Bomb”, Sierra Club and Ballantine Books, N.Y., 206 p.
5. “The state of food insecurity in the world 2002” (2002), FAO, Rome, available at: <http://www.fao.org/3/y7352e/y7352e00.htm> (accessed: January 3, 2020).
6. “World Bank: To nourish a nation”, Investing in nutrition with World Bank assistance. Washington, available at: www.worldbank.org. (accessed: January 3, 2020).
7. Maxwell, S. and Frankenberger, T. (1992): Household food security: Concepts, indicators, measurements: A technical review IFAD/UNICEF, Rome, available at: <https://www.unicef.org/reports/state-of-food-security-and-nutrition-2019> (accessed: January 3, 2020).
8. “IFPRI: Technical guides for operationalizing household food security in development projects” (1999), Food Consumption and Nutrition Division, Washington, available at: <http://www.ifpri.org/publication/operationalizing-household-food-security-development-projects> (accessed: January 3, 2020).
9. Gross R. et al. (1998), “Community nutrition: definition and approaches. Encyclopedia of human nutrition”, ed. by M. Sadler, S. Strain and B. Caballero, London, available at: <http://www.oda-alc.org/documentos/1341934899.pdf> (accessed: January 3, 2020).
10. Zhanbekova, Z. H. (2003), “Vnutrennie i vnesnie ugrozy prodovol'stvennoj bezopasnosti Kazahstana”, Vestnik KazNU. Serija jekonomicheskaja, No. 3, pp. 23–27 (in Russian).
11. Ospanov, Je. S. and Kajgorocev, A. A. Prodovol'stvennaja bezopasnost' Kazahstana: teorija i praktika, Vestnik KASU, No. 4, available at: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/8/313/> (accessed: 03.01.2020) (in Russian).
12. Lysochenko, A. A. (2002), “Sistema i mehanizm obespechenija prodovol'stvennoj bezopasnosti regiona v uslovijah perehodoj jekonomiki Rossii (na primere APK Rostovskoj oblasti)”, Rostov-n/D., 12 p. (in Russian).
13. Serova, E. V. (1999), “Agrarnaja jekonomika”, Moscow, GU VShJe, pp. 12–16 (in Russian).
14. Hromov, Ju. (1996), “Mezhdunarodnaja prodovol'stvennaja bezopasnost' i interesy Rossii”, APK: jekonomika, upravlenie, No. 2, 17p. (in Russian).
15. Bekenov, S. S. (2003), “Kriterii i ocenki prodovol'stvennoj bezopasnosti”, Vestnik KRSU, No. 2, available at: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/> (accessed: 03.01.2020) (in Russian).
16. Lenchevskij, I. Ju. (2003), “O nekotoryh aspektah prodovol'stvennoj bezopasnosti”, Dostizhenie nauki i tehniki APK, No. 1, pp. 6-9 (in Russian).
17. Balabanov, V. S. and Borisenko, E. N. “Prodovol'stvennaja bezopasnost': (mezhdunarodnye i vnutrennie aspekty)”, Jekonomika, Moscow, 544 p. (in Russian).
18. Sobol', T. S. “Principy postroenija, kriterii obespechenijai ocenki prodovol'stvennoj bezopasnosti strany”, available at: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/02_2010/12.pdf (accessed: January 3, 2020) (in Russian).
19. Nuraliev, S. U. (2003), “Prodovol'stvennyj rynek: problemy stanovlenija i perspektivy razvitija”, Volgograd: Izdatel'stvo Volgogradskogo universiteta, 34 p. (in Russian).
20. Kazembaev, M. E. (1997), “Kak obespechit' prodovol'stvennuju bezopasnost'?”, Jekonomika Kazahstana, No. 11-12, pp. 49–54 (in Russian).
21. Tokobaev, N. K. (2015), “Prodovol'stvennaja bezopasnost' i kriterii ee ocenki”, Vestnik KazJeU, No. 1, available at: <http://rmebrk.kz/journals/2278/23822.pdf#page=137> (accessed: January 3, 2020) (in Russian).
22. Berry, E. M., Dernini, S., Burlingame, B., Meybeck, A. and Conforti, P. (2015), “Food security and sustainability: can one exist without the other?”, Public Health Nutr., No.18, pp. 2293–2302.
23. Shaw, D. J. (2007), “World Food Security. A History since 1945”, Palmgrave Macmillan, New York, available at: <https://www.palgrave.com/gp/book/9780230553552> (accessed: January 3, 2020).
24. Popov, A. I. (2006), “Jekonomicheskaja teorija”, 4th ed., Piter, Saint Petersburg, 528 p. (in Russian).
25. Jur'eva, T. V. (2001), “Social'naja rynochnaja jekonomika”, Drofa, Moscow, 352 p. (in Russian).
26. Ushachev, I. (2008), “Prodovol'stvennaja bezopasnost' – osnova stabil'nogo razvitija rossijskij jekonomiki”, APK: jekonomika, upravlenie, No. 8, 11 p. (in Russian).

27. Leshhilovskij, P. V., Gusakov, V. G., Kivejsa, E. I. and et al. (2007), “Jekonomika predpriyatij i otraslej”, Minsk, BGJeU, 575 p. (in Russian).
28. Kovalenko, N. Ja. (1999), “Jekonomika sel'skogo hozjajstva s osnovami agrarnyh rynkov: kurs lekcij”, 2nd ed., Moscow, JeKMOS, 384 p. (in Russian).
29. “Povyshenie ustojchivosti prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossii v uslovijah globalizacii mirovoj jekonomiki (na primere Moskovskogo regiona)”, ed. by Kaziahmedov G. M. and et al., Moscow, JuNITI-DANA; Zakon i parvo, 135 p. (in Russian).
30. Astratova, G. V. and Semin, A. N. (1999), “Marketing potrebitel'skogo rynka prodovol'stvennyh tovarov: voprosy teorii i praktiki”, Ekaterinburg, UrGSHA, 365 p. (in Russian).
31. “Mirovaja jekonomika: ucheb. posobie dlja vuzov” (2007), ed. by Nikolaeva I. P., 3rd ed., Moscow, JuNITI-DANA, 186 p. (in Russian).
32. Vechkanov, G. S. (2005), “Jekonomicheskaja bezopasnost': ucheb. Posobie”, Saint Petersburg, Vektor. (in Russian).
33. Burdukov, P. T. and Saetgaliev, R. Z. “Rossija v sisteme global'noj prodovol'stvennoj bezopasnosti”, available at: <http://www.duel.ru/publish/burdukov/glob.html> (accessed: January 3, 2020) (in Russian).
34. Lupashko-Stal'skij, I. P. “Rol' mezhdunarodnyh sel'skohozjajstvennyh organizacij v obespechenii prodovol'stvennoj bezopasnosti v stranah mira”, Informacionnyj bjulleten' Ministerstva sel'skogo hozjajstva Rossijskoj Federacii (in Russian).
35. Sultanbekova, G. and et al (2001), “Prodovol'stvennaja bezopasnost' Kazahstana: sovremennoe sostojanie i napravlenija obespechenija”, Jekonomika i statistika, No. 1, 42 p. (in Russian).
36. Bimendieva, L. A. (2002), “Prodovol'stvennaja bezopasnost': problemy i puti ee reshenija”, Vestnik KazNU. Serija jekonomicheskaja, No. 1, pp. 14–16 (in Russian).
37. Chernova, A. O. and Stepanenko, V. E. (2006), “Prodovol'stvennaja bezopasnost': nauchno-teoreticheskie podhody k opredeleniju terminologii”, Juridicheskij mir, No. 10, pp. 44–48 (in Russian).
38. “World Food Security: A Reappraisal of the Concepts and Approaches. Director General’s Report” (1983), FAO, available at: <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=XF8333115> (accessed: January 3, 2020).
39. “Rome Declaration on World Food Security” (1996), FAO, available at: <http://www.fao.org/3/w3613e/w3613e00.htm> (accessed: January 3, 2020).
40. “Gosudarstvennaja programma razvitija agropromyshlennogo kompleksa Respubliki Kazahstan na 2017–2021 gg.”, available at: <https://moa.gov.kz/ru/page/state-program-2017-2021> (accessed: January 3, 2020) (in Russian).
41. Boyd, M. and Wang, H. H. (2011), “Guest editorial: the role of public policy and agricultural risk management in food security”, China Agricultural Economic Review, No. 3 (4), pp. 417–422.
42. “Global governance of food security” (2009), FAO, available at: <https://ecpr.eu/Filestore/PaperProposal/dd5dfb68-3a46-4556-99bc-89b0c7fff5e1.pdf> (accessed: January 3, 2020).
43. Haddad, L. (2011), “Why India needs a national nutrition strategy”, BMJ (Online), No. 343 (7832), pp. 1042–1044.
44. “Towards improved governance of global food security” (2010), FAO, available at: <http://www.fao.org/news/story/en/item/46353/icode/> (accessed: December 9, 2019)
45. Benassi, M., Yaya, S. and Draggan S. (2011), “Food Crisis Mitigation: The Need for an Enhanced Global Food Governance”, Global Food Insecurity: Rethinking Agricultural and Rural Development Paradigm and Policy, pp. 93–125.
46. Koc, M., Macrae, R., Desjardins, E. and Roberts, W. (2008), “Getting civil about food: The interactions between civil society and the state to advance sustainable food systems in Canada”, Journal of Hunger and Environmental Nutrition, No. 3 (2-3), pp. 122–144.
47. Rocha, C. and Lessa, I. (2009), “Urban governance for food security: The alternative food system in Belo Horizonte”, Brazil, International Planning Studies, No. 14 (4), pp. 389–400.
48. “Good Food Security Governance: The Crucial Premise to the Twin-Track Approach – Background paper” (2011), FAO, available at: http://www.fao.org/fileadmin/templates/righttofood/documents/other_

documents/2011_good_food_security_gov/FoodSecurityGovernanceWorkshop_backgroundpaper.pdf.
(accessed: November 30, 2019).

SUMMARY

The article gives the wording of the author's vision of the content of food security. The article presents the author's scheme of the food security system and the interaction of its components, identifies the main directions of solving the food security problem in the Republic of Kazakhstan.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада азық-түлік қауіпсіздігі мазмұнының авторлық көзқарасының тұжырымдамасы берілген. Мақалада азық-түлік қауіпсіздігі жүйесінің және оның құрамдастарының өзара іс-қимылының авторлық схемасы берілген, Қазақстан Республикасындағы азық-түлік қауіпсіздігі проблемаларын шешудің негізгі бағыттары айқындалған.

РЕЗЮМЕ

В статье дается формулировка авторского видения содержания продовольственной безопасности. В статье представлена авторская схема системы продовольственной безопасности и взаимодействия ее составляющих, определены основные направления решения проблемы продовольственной безопасности в Республике Казахстан.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Тлеубердинова Айжан Тохтаровна – доктор экономических наук, профессор, Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан, e-mail: tat404@mail.ru

Слинкова Ольга Константиновна – профессор, Белгородский государственный университет, Москва, Российская Федерация, e-mail: slinkova@bsu.edu.ru

Салибекова Перизат Калмырзақызы – докторант PhD, Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан, e-mail: saleka92@gmail.com

MPHTI: 06.81.12

JEL Classification: B21; D24

FEATURES OF THE ECONOMIC POTENTIAL ASSESSMENT OF ENTERPRISE

R. K. Yelshibayev¹, S. Kuashbay², A. Bakhtiyarova³, A. M. Myrzatay⁴

^{1, 3, 4}Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

²Institute of Economics of the Shymkent University, Shymkent, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of research is to identify the features and propose the ways of using economic potential based on the study of theoretical and methodological bases of economic potential assessment of the enterprise.

Methodology – during the research, there were used the methods of analysis and synthesis, systematization and grouping, method of comparative assessment.

Originality / value of the research – a comprehensive, quantitative and qualitative analysis should be carried out in order to perform a justifiable assessment of economic potential.

Findings – a number of shortcomings were identified during the study of the methods, which were used to assess the economic potential of the enterprise. The methodological basis of assessing the economic potential of enterprises was considered by authors, which makes it possible to find a solution of the given problem. In addition, a system of indicators and peculiarities of assessing the economic potential of the enterprise have been defined.

Keywords: potential, management decision, resources, capabilities, competencies, reserves, indicators.

КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ПОТЕНЦИАЛЫН БАҒАЛАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Р. Қ. Елшібаев¹, С. Қуашбай², А.Ж. Бактиярова³, А. М. Мырзатай⁴

^{1, 3, 4}Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

²Шымкент университеті, Экономика институты, Шымкент, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеу мақсаты – кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалаудың теориялық-әдістемелік негіздерін зерттеу арқылы өзіндік ерекшеліктерін анықтау және қолдану жолдарын ұсыну.

Әдіснамасы – зерттеу жүргізу кезінде талдау және синтез, топтастыру және жүйелеу, салыстырмалы бағалау әдістері қолданылды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – зерттеу барысында анықталғандай экономикалық потенциалды әділ бағалау үшін оның құрамдас бөліктеріне жан-жақты, сандық және сапалық талдаулар жүргізу қажет.

Зерттеу нәтижелері – кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалаудың қолданылып келген тәсілдерін зерттеу арқылы бірқатар кемшіліктер анықталды. Осы мәселелердің шешімін табуға мүмкіндік беретін, кәсіпорындардың экономикалық потенциалын бағалаудың әдіснамалық негізі қарастырылды. Сонымен қатар кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалау ерекшеліктері мен көрсеткіштер жүйесі айқындалды.

Түйін сөздер: потенциал, басқарушылық шешім, ресурстар, мүмкіншіліктер, құзіреттер, резервтер, көрсеткіштер.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Р. Қ. Елшібаев¹, С. Қуашбай², А.Ж. Бактиярова³ А. М. Мырзатай⁴

^{1,3,4}Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан

²Институт Экономики Шымкентского университета, Шымкент, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – определение особенностей и предложение путей использования экономического потенциала на основе изучения теоретико-методических основ оценки экономического потенциала предприятия.

Методология – в ходе исследования были использованы методы анализа и синтеза, систематизаций и группировок, метод сравнительных оценок.

Оригинальность/ценность исследования – как выявлено в ходе исследования для справедливой оценки экономического потенциала необходимо провести всесторонний, количественный и качественный анализ.

Результаты исследования – в ходе изучения использованных способов оценки экономического потенциала предприятия был выявлен ряд недостатков. Нами были рассмотрены методические основы оценки экономического потенциала предприятий, которые позволяют найти решение данной проблемы. Кроме этого, определены система показателей и особенности оценки экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, управленческое решение, ресурсы, возможности, компетенции, резервы, показатели.

КІРІСПЕ

Қазіргі бәсекелік ортаның күшеюі, ішкі және сыртқы нарықтың тұрақсыздығы жағдайында отандық кәсіпорындардың, экономика салаларының, тіпті ұлттық экономика жүйесінің тиімділігін қамтамасыз ету өзекті мәселелердің біріне айналды. Еліміздегі шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызмет тиімділігіне көптеген факторлар әсер етеді. Солардың ішіндегі ең негізгілерінің бірі экономикалық потенциалын дұрыс бағаламау болып табылады. Көптеген жағдайларда кәсіпорын өзінің мүмкіндіктерін дұрыс пайдаланбау және ұтымды басқара алмау салдарынан қиындықтарға ұшырайды. Бизнесінің қаншалықты қарқынды дамитындығы кәсіпорынның мүмкіндіктеріне байланысты екендігі ұмыт қалып жатады. Сондықтан кәсіпорын қызметінің тиімділігі оның экономикалық әлеуетін бағалау мен басқаруға тікелей байланысты.

Кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалау оның қызмет тиімділігін жоғарылату бағыттарының бірі болуы мүмкін. Бәсекелік артықшылықтарды анықтау және ағымдағы жағдайды тиісінше бағалау үшін кәсіпорындар қолда бар экономикалық потенциалды талдап, оны пайдалану тиімділігін арттыру резервтерін анықтау керек. Экономикалық потенциалды әділ бағалау үшін оның маңызды құрамдас бөліктерін айқындап, сандық бағалау қажет. Алайда, бұл маңызды мәселенің әдіснамалық тұстары әзірге өз шешімін таппады. Мысалы, экономикалық потенциалдың мәні мен мазмұны бойынша ортақ келісім орнатылмаған, экономикалық потенциалды бағалау өлшемдері мен индикаторлары негізделмеген, бағаланатын индикаторлар жүйесіне қойылатын негізгі талаптар әзірленбеген, экономикалық потенциалды анықтайтын факторлардың ғылыми және жүйелі жіктемесі жасалмаған. Міне осы аталғандардың барлығы зерттеу тақырыбының өзектілігін және терең ізденістер қажеттігін көрсетеді.

Кез-келген меншік нысанындағы кәсіпорынның даму жоспарларын құру және болашағына болжамдар жасау, тиімді басқару шешімдерін қабылдау үшін оның ағымдағы жағдайын, ресурстары мен мүмкіндіктерін ескеретін кешенді бағалау қажеттілігі туындайды. Мұндай бағалауды «кәсіпорынның экономикалық потенциалы» категориясын қолдану арқылы алуға болады [1; 2]. Кәсіпорынның

тиімділігін арттыру үшін оның экономикалық потенциалын талдаудың қажеттілігін келесі аргументтер арқылы негіздеуге болады. Біріншіден, кәсіпорынды жан-жақты бағалау нәтижесінде оның қазіргі және болашақтағы жағдайы туралы кешенді әрі толық түсінік қалыптасады. Егер бухгалтерлік немесе қаржылық талдау кезінде оның қаржылық потенциалы ғана анықталса, экономикалық потенциалын бағалау арқылы қажетті ресурспен жабдықталуын, өндірістік, инновациялық, маркетингтік және басқа да мүмкіндіктерін айқындай аламыз. Екіншіден, экономикалық потенциалды бағалау әртүрлі кәсіпорындарды, тіпті әр түрлі салаларда қызметін жүзеге асыратын компанияларды дұрыс салыстыруға мүмкіндік береді. Бұл ақпарат бизнесті қаржыландырғысы келетін инвесторлар үшін, немесе пайызбен ақша беретін кредиторлар үшін де өте маңызды. Үшіншіден, экономикалық потенциалды кешенді бағалау нәтижесінде өз уақытында және экономикалық негізделген стратегиялық шешімдердің қабылдануын қамтамасыз етеді.

Экономикалық потенциал және оны одан әрі дамыту мүмкіндіктері қазіргі заманғы кәсіпорынның табысты жұмысының ажырамас бөлігі болып табылады. Сондықтан тиімді жұмыс істейтін кәсіпорын үшін экономикалық потенциалдың оңтайлы өлшемдерін дұрыс және жете түсініп бағалау өте маңызды. Ол үшін алдымен экономикалық потенциал ұғымы мен оның ұтымды құрылымын дәл анықтау қажет. Зерттеушілер экономикалық потенциалдың құрылымын әртүрлі анықтайды. Отандық және шетелдік әдебиеттерде әлі де болса кәсіпорынның экономикалық потенциалына, оның құрамдас бөліктеріне, бағалау өлшемдеріне және анықтау әдістеріне қатысты бірыңғай және нақты көзқарастар қалыптаспаған.

ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ БӨЛІМІ

Экономикалық потенциал категориясы Ресейлік ғылымда ХХ ғасырдың 70-ші жылдарынан бастау алса, біздің елімізде нарықтық экономикаға өту кезеңімен тұспа-тұс келді. Оның ғылым мен практикаға енуі, ең алдымен, кәсіпорындардың, бірлестіктердің, салалардың және тұтастай ұлттық экономиканың қызметін бағалау жүйесін құруға болатын кешенді көрсеткіштерді табуға деген талпыныспен түсіндіріледі. Кәсіпорын қызметін нарықтық басқару жүйесіне және әлеуметтік-экономиканың жаңа шарттары мен талаптарына үйлестіре отырып, оның экономикалық потенциалын бағалау мәселесіне қызығушылық қайта жандана бастады.

Біздің зерттеуіміздің теориялық негізін отандық және шетелдік авторлардың Головкин Д. С., Ибрагимова Р. С., Т. А. Әшімбаев, Е. В. Басалаева, Гунина И. А., Жигунова О. А., В.Г. Герасимчук, А. Смит, Дж. Лоу, П. С. Калафут және т.б. еңбектері құрайды. Әдебиеттерде кәсіпорынның экономикалық потенциалының мәнін түсінуде және оның дамуын талдауда әртүрлі көзқарастар кездеседі. Сонымен бірге, бірқатар мәселелерді, әсіресе кәсіпорынның потенциалын бағалау және басқаруға қатысты сұрақтар жеткіліксіз зерттелгендігін атап өткен жөн.

Зерттеу мәселесі бойынша алғашқылардың бірі болып ғылыми-зерттеулер жүргізген белгілі отандық ғалым Т. А. Әшімбаев өз еңбегінде «экономикалық потенциал – бұл әр түрлі ішкі жүйелерді қамтитын жүйе, яғни көпжақты категория. Ішкі жүйелерге: өндірістік, ғылыми-техникалық, еңбек, білім беру потенциалы жатады. Бұл потенциалдардың жиынтығы экономикалық потенциал болып табылады» деп анықтама берген [3].

Сонымен қатар, Е. В. Басалаева өз еңбегінде былай деп жазады: «Оны (экономикалық потенциалды) сипаттау оңай емес, оның құндылығын бағалаудың сенімді, түсінікті және ыңғайлы сандық критерийлерін жасау керек. Сондықтан жаңа бағытты – экономикалық потенциалометрияны дамыту қажет, оның мақсаты экономикалық потенциалдың сапалық және сандық көріністерін зерттеу болып табылады» [4].

Ал «Польша кәсіпорындарының инновациялық потенциалы» еңбегінің авторы келесі нәтижені ұсынады: «Кейбір инновациялық кәсіпорындардың дамуын ескере отырып, қазіргі талдаушылар негізінен келесі бағыттардағы ресурстар компоненттерін негізге алуы керек: өндіріс, маркетинг, жұмыспен қамту, қаржы, менеджмент және ұйымдастыру» [5].

Жекелеген авторлар [6, 7] экономикалық потенциалды бағалаудың өлшемдері ретінде еңбек, натуралды (шартты-табиғи) және құндық көрсеткіштерді қолдануды ұсынады.

Құндық бағалауға бір жағынан кәсіпорынның барлық экономикалық ресурстарының жиынтық құнын, экономикалық потенциалының құрамдас бөліктерінің құрылымы мен динамикасын анықтауға, екінші жағынан ресурстардың құнын кәсіпорынның басқа экономикалық көрсеткіштерімен салыстыруға мүмкіндік беретіндігіне сүйене отырып басымдық беріледі [8]. Сонымен бірге, көптеген экономистер экономикалық потенциалдың компоненттерін көрсеткіштер жүйесіне сәйкес бағалау жүргізеді, өйткені әр түрлі ресурстардың сан алуан қасиеттері мен белгілерін, сәйкесінше, түрлі көрсеткіштермен анықтауды талап ететіндіктен, экономикалық потенциалды бір көрсеткішпен ғана бағалау мүмкін емес деп тұжырымдайды.

Біздің ойымызша, кәсіпорынды және оның экономикалық потенциалын талдауға жүйелі көзқарас тұрғысынан Р. С. Ибрагимова анықтаған субпотенциалдарға сәйкес ұйымның экономикалық потенциалын құрылымдау орынды болып көрінеді. Ол келесілерден тұрады: қаржылық потенциал; инновациялық потенциал; маркетингтік потенциал; ұйымдастыру потенциалы, еңбек және басқару потенциалдары [9]. Бұл тәсіл капитал айналымының әрбір кезеңіндегі ресурстар мен мүмкіндіктердің өзара байланысын көрсетуге мүмкіндік береді, сондай-ақ, коммерциялық ұйымның бүкіл қаржылық-экономикалық циклін толықтай қамтиды. Сонымен қатар, экономикалық потенциалдың әр элементін үш аспект бойынша қарастырған жөн: ресурстар, құзыреттіліктер мен мүмкіндіктер.

Экономикалық потенциалды мұндай 3 аспектіде қарастыру бір жағынан біздің зерттеуіміздің жаңашылдығы болса, екінші жағынан кешенді бағалауға мүмкіндік береді. Жүргізілген зерттеулер көрсеткендей, экономикалық потенциалдың құрамдас бөліктерін (субпотенциалдар) ресурстар, құзыреттіліктер мен мүмкіндіктер бойынша қарастыру жүйелілік пен бірізділікті қамтамасыз етеді. Қолда бар ресурстар негізінде сәйкес құзіреттіліктерді қалыптастыру және даму мүмкіндіктерін анықтау арқылы әрбір субпотенциал бойынша резервтер анықталады. Осы резервтерді пайдалану арқылы кәсіпорынның қызмет тиімділігін арттыру мен бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуға қол жеткізіледі. Кәсіпорынның ресурстары жеткілікті болғанымен оны тиімді пайдалану құзіреттіліктері болмауы мүмкін не болмаса оны әрі қарай дамыту мүмкіндіктерін көрсете алмағандықтан талдау нәтижелері жеткілікті нәтиже бермейтін болады.

Әдебиеттерде кәсіпорынның экономикалық потенциалының ресурстық құрауышын бағалау мәселелері терең және жан-жақты қарастырылған. Қазіргі уақытта негізгі құралдарды, тауарлы-материалдық құндылықтар қорын, инвестициялық ресурстарды бағалау әдістері эзірленіп, сынақтан өткізілді, экономикалық айналымға тартылған табиғи ресурстардың жекелеген түрлерін бағалау әдістері және еңбек потенциалын бағалаудың терең зерттелген әдістері де бар [10, 11].

Тәжірибеде қолданылатын кәсіпорынның потенциалының әртүрлі құрамдастарын өлшеудің негізгі әдістеріне сараптамалық және баллдық әдістер, факторлық талдау, кластерлік талдау, рейтингтік салыстырмалы талдау, имитациялық модельдеу, экономикалық-математикалық модельдеу жатқызылады. В.Г. Герасимчук кәсіпорынның өндірістік потенциалын және басқару потенциалын персоналдың біліктілік деңгейін, жабдықты пайдалану дәрежесін, қаржылық мүмкіндіктерін, резервтерін сипаттайтын бастапқы, есептік және аналитикалық ақпараттың көптеген формаларын толтыру және салыстыру арқылы бағалауды ұсынады [10].

Біздің пікірімізше, өндірістік потенциалды бағалаудың бұл әдісі белгілі бір дәрежеде субъективті сипатта көрінеді және әртүрлі көрсеткіштердің салыстырмалы болуын қамтамасыз етпейді. Осылай есептеу барысында және басқа кәсіпорындармен салыстыруда белгілі бір қиындықтар туғызады.

Кәсіпорынның өндірістік потенциалын бағалаудың П. А. Фомин және М. К. Старовоитова ұсынған әдістері көптеген танымалдылыққа ие [11]. Ол өте егжей-тегжейлі айқындалған және құрылымдалған, әрі сәйкес параметрлерді бағалай отырып, оны кез-келген кәсіпорын үшін бейімдеуге болады. Әдістемеді қолданылатын көрсеткіштер сандық (мысалы, пайызбен өлшенген активтер рентабельділігі) және сапалық өлшеу (кәсіби қызметкерлер құрамы) болуы мүмкін, олар сарапшылардың білімі мен тәжірибесіне негізделген сараптамалық әдісті қолдана отырып бағаланады. Сонымен қатар, оның кемшілігі-бұл тек өндірістік потенциалға аса назар аударумен шектелуі.

Маркетингтік потенциалды бағалауда көптеген авторлар факторлық, кластерлік талдау, сауалнама жүргізу әдістерін қолданады. Мысалға автор өз жұмысында шағын және орта бизнестің нарыққа бейім-

делуін талдауға және нарыққа бағыттаушы факторларды анықтау мақсатында факторлы-аналитикалық тәсілдемені пайдалануды ұсынады [12].

XVIII ғасырда инновацияның әр түрлі белгілері тұжырымдала бастаған кездің өзінде бұл мәселе өзекті деп танылған. Яғни Адам Смит өзінің әйгілі «Халық байлығының табиғаты мен себептері туралы зерттеу» [13] (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations) атты еңбегінде білімнің арқасында еңбек өнімділігін арттыруға қабілеттіліктері жеткілікті мамандарды жаңа ұрпақ ретінде түсінік береді. Дж. Лоу және П. С. Калафут инновациялық потенциалды америкалық кәсіпорындардың қызметіне әсер ететін 12 негізгі материалдық емес активтердің біріне жататындығын көрсетті [14]. Сонымен қатар, компаниялардың инновациялық потенциалын бағалау әдістерінің бірі Г. Е. Баженов пен О. А. Кислицынның «Кәсіпорынның инновациялық потенциалы: экономикалық аспект» мақаласында ұсынылған [15]. Біздің ойымызша, авторлар ұсынған индикаторлар логикалық түрде топтастырылған және үйлесімді түрде инновациялық қызметтің потенциалын жеткілікті дәл бағалайды, бірақ олар кәсіпорынның экономикалық потенциалының тек бір компонентін ғана қарастырып өткен.

1-кесте – Кәсіпорынның өндірістік потенциалын бағалау көрсеткіштері

Өндірістік потенциал	
Ресурстар	Өткізілген өнім көлемі, дана
	Өткізілген өнім көлемінің өсу қарқыны, өткен жылға пайызбен
	Негізгі құралдар құны, мың тг.
	Негізгі құралдардың өсу қарқыны, өткен жылға пайызбен
	Негізгі құралдардың белсенді бөлігінің құны, мың тг.
	Негізгі құралдарда белсенді бөлігінің үлесі, пайызбен
	Есептелген амортизация сомасы, мың тг.
	Негізгі құралдардың тозу коэффициенті, пайызбен
	Енгізілген негізгі құралдар құны, мың тг.
	Жаңарту коэффициенті, пайызбен
	Істен шығарылған негізгі құралдар құны, мың тг.
	Істен шығу коэффициенті, пайызбен
	Жабдықтарды экстенсивті пайдалану коэффициенті
	Жабдықтардың нақты өнімділігі
	Жабдықтарды интенсивті пайдалану коэффициенті
	Жабдықтардың интегралды жүктемелілік коэффициенті
	Айналым құралдарының құны, мың тг.
Айналым құралдарының өсу қарқыны, өткен жылға пайызбен	
Айналым құралдарының айналымдылығы, айналым	
I айналым ұзақтығы, күн	
Күзретілік-тері	Өндіріске тікелей қатысы бар қызметкерлердің орташа жылдық саны
	Еңбек өнімділігі, мың тг./адам
	Қор қайтарымдылығы, дана/тг
	Қормен жаратандыру, тг/адам
Мүмкіншіліктері	Кәсіпорынның өндірістік қуаттылығы
	Сапа жүйесінің тиімділігі
	Өндірістік үрдісте қызмет ететін ақпараттық жүйенің тиімділігі
	Негізгі құралдардың ұдайы өндірісінің мүмкіндіктері
	Айналым құралдарын толықтыру мүмкіндігі
Ескерту – [1, 11] әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылған.	

Қарастырылып отырған әдебиеттерді зерттей отырып, кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалаудың келесі әдіснамалық тәсілін ең тиімді деп санаймыз. Мұндай кешенді бағалауды жүргізу

үшін, бағалау көрсеткіштерін келесі аспектілерге: ресурстар, құзыреттер және мүмкіндіктерге бөлу арқылы, экономикалық потенциалдың алты элементтерін (өндірістік, еңбек, қаржылық, инновациялық, маркетингтік және ұйымдастырушылық-басқарушылық) мұқият талдау қажет.

Кешенді бағалау, іс жүзінде, сараптамалық бағалауларды қолдана отырып, факторларды саралау әдісімен кәсіпорынның экономикалық потенциалын есептеу әдістемесіне негізделген. Бұл әдісті жүзеге асырудың қиындығы осында байқалады. Алайда, сараптамалық бағалаудың нақты осы әдісін қолдану талдау жасаушыға бірыңғай өлшем бірліктерінде көрсетілмейтін, мазмұны жағынан әртүрлі экономикалық потенциалдың элементтерін бағалау негізінде кешенді бағалауға мүмкіндік береді.

Ұсынылған тәсілге сәйкес, біз осы мақалада, өнім өндіруші кәсіпорындарның экономикалық потенциалын бағалау әдістемесін қарастырдық. Алдымен, әдебиеттерді талдау және тәжірибелерді зерделеу негізінде, әр элементтің аясында, өнім өндіретін кәсіпорындардың жұмыс ерекшеліктерін ескере отырып, ресурстарды, құзыреттіліктер мен мүмкіндіктерді сипаттайтын негізгі көрсеткіштер таңдалды. Төменде кәсіпорынның экономикалық потенциалының жекелеген элементтерінің ресурстарын, құзыреттіліктері мен мүмкіндіктерін бағалау үшін таңдайтын өлшемшарттары берілген.

1. Кәсіпорынның өндірістік потенциалы

Өндірістік кәсіпорында өндіріс қуаттылығы мен оларды пайдалану деңгейін сипаттайтын көрсеткіштерге ерекше көңіл бөлінеді. Өндірістік мүмкіндіктерді зерттеу үшін негізгі және айналым құралдарының ұлғаю көздерінің қолжетімділігін көрсететін көрсеткіштер енгізіледі (1-кесте).

Құзыреттіліктерді жан-жақты бағалау мақсатында ақпараттың толықтығы, жылдамдық, ақпараттық-құжаттық жүйені ұстау және ақпаратты саралау тұрғысынан өндірістік процесті ақпараттық және құжаттамалық қамтамасыз етуді талдау қажет.

2. Кәсіпорынның еңбек потенциалы

Өндірістік кәсіпорынның еңбек потенциалын бағалау жұмысшылар тобының сәйкес біліктілік деңгейі тұрғысында жүзеге асырылады. Өндірісте қолданылатын заманауи жабдықтар техникалық күрделіліктің жоғары деңгейімен сипатталады, сондықтан кәсіпорын өз мүмкіндіктерін арттыру үшін жоғары техникалық және орта арнайы білімі бар қызметкерлермен қамтамасыз ету қажет. Ресурстық құрауышты бағалау үшін кәсіпорынның қажетті мамандармен қамтамасыз етілуін талдаған дұрыс. Еңбек потенциалын еңбек нарығынан кәсіпорынға қажетті қызметкерлерді жұмылдыру, кадрларды даярлау және қайта даярлау мүмкіндіктері тұрғысынан бағалау керек (2-кесте).

2-кесте – Кәсіпорынның еңбек потенциалын бағалау әдістері

Еңбек потенциалы	
Ресурстар	Қызметкерлердің орташа жылдық саны, адам
	Қызметкерлердің орташа жасы, жас
	Кәсіпорынның еңбек ресурстарының топтық үлесі, пайызбен:
	30-дан асқандар
	30-ға дейін
Құзыреттіліктері	Орташа жылдық жұмыс өтілі, жас
	Кәсіпорында қызмет еткен жұмысшылар үлесі, пайызбен:
	5 жылға дейін
	5 жыл және одан жоғары
	Кадрлардың тұрақсыздық коэффициенті
	Білім деңгейі бойынша қызметкерлер құрылымы
	Жоғары білімі бар қызметкерлер үлесі, қызметкерлер санына пайызбен
Орта арнайы білімі бар қызметкерлер үлесі	
Мүмкіншіліктері	Жұмыс орындарын қажетті кадрлармен қамтамасыз ету
	Кадрларды даярлау, қайта даярлау және біліктілікті арттыру
	Кадрлардың алмасуы және толықтыру мүмкіншілігі
Ескерту – [9] әдебиет негізінде авторлармен құрастырылған.	

3. Кәсіпорынның қаржылық потенциалы

Кәсіпорынның қаржылық жағдайының стандартты көрсеткіштері негізінде қаржылық потенциалды зерттеуді ұсынуға болады. Сонымен қатар, кәсіпорынның қаржылық құзыреттіліктерін талдау барысында қызметкерлерінің де қаржылық құзыреттілік деңгейін бағалаудың маңыздылығы жоғары. Дамудың потенциалды мүмкіндіктері капиталдың әртүрлі көздерден қолжетімділігі тұрғысынан қарастырылуы керек (3-кесте).

3-кесте – Кәсіпорынның қаржылық потенциалын бағалау көрсеткіштері

Қаржылық потенциал	
Ресурстар	Өткізуден түскен түсім, мың тг.
	Өнімнің өзіндік құны, мың тг.
	Жалпы пайда, мың тг.
	Өкімшілік шығындар, мың тг.
	Коммерциялық шығындар, мың тг.
	Салық салынғанға дейінгі пайда, мың тг.
	Таза пайда, мың тг.
	Капитал және резервтер, мың тг.
	Айналымнан тыс активтер, мың тг.
	Ақша қаражаты, мың тг.
	Қорлар, мың тг.
	Айналым қорлары, мың тг.
	Қысқа мерзімді міндеттемелер, мың тг.
	Ұзақ мерзімді міндеттемелер, мың тг.
Құзыреттіліктері	Автономия коэффициенті
	Маневрлілік коэффициенті
	Жалпы айналымдылық коэффициенті
	Айналым құралдарының айналымдылық коэффициенті
	Қорлардың айналымдылық коэффициенті
	Ағымдағы өтімділік коэффициенті
	Жылдам өтімділік коэффициенті
	Абсолютті өтімділік коэффициенті
	Өндіріс рентабельділігі, %
	Өндірістік қорлардың рентабельділігі, %
	Активтердің рентабельділігі, %
Мүмкін-шіліктері	Қаржы қызметі мамандарының біліктілік деңгейі
	Қаржыны басқаруда ақпараттық құралдардың тиімділігі
Ескерту – [6, 9] әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылған.	

4. Кәсіпорынның инновациялық потенциалы

Инновациялық потенциал көрсеткіштерінің тізімі Г. Е. Баженов пен О. А. Кислицынаның әдіснамасына негізделіп құрылған [15]. Сонымен қатар, кәсіпорынның шеңберінде ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жүйені құру әрі жетілдіру мүмкіндігі бағаланғаны жөн (4-кесте).

4-кесте – Кәсіпорынның инновациялық потенциалын бағалау көрсеткіштері

Инновациялық потенциал	
Ресурстар	Өндіріске жұмсалған шығындардың жалпы сомасындағы ғылыми-зерттеу және тәжірибелік- конструкторлық жұмыстарға (ҒЗТКЖ) жұмсалған шығындардың үлесі, пайызбен
	Өндіріске жұмсалған шығындардың жалпы сомасындағы лицензия сатып алуға кеткен шығындардың үлесі, пайызбен
Құзреттіліктері	Автоматтандырылған және жартылай автоматтандырылған жабдықтардың жалпы жабдықтардағы үлесі, пайызбен
	Пайдалану мерзімі 5 жылға дейінгі жабдықтар үлесі, пайызбен
	Жалпы активтердің құрамындағы материалдық емес активтердің үлес салмағы, пайызбен
	Инновациялық жобаларға жұмылдырылған қызметкерлердің үлесі, пайызбен
	Инновациялық жобаларға тартылған қызметкерлердің орта жасы, жас
	Инновациялық жобалармен айналысатын қызметкерлердің біліктілік деңгейі
	Жалпы өткізілген өнім ішіндегі жаңашыл өнімдердің үлесі, пайызбен
	Жалпы өткізілген өнім құрамындағы жетілдірілген өнімнің үлес салмағы, пайызбен
	Кәсіпорынның жалпы түскен пайдасындағы ендірілген инновациялардан түскен пайданың үлесі, пайызбен
Мүмкіншіліктері	Ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар жүйесінің тиімділігі
Ескерту – [14, 15] әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылған.	

5. Кәсіпорынның маркетингтік потенциалы

Өнім өндіруші кәсіпорындардың көпшілігі негізінен тұтыну тауарларын өндіруге бағытталғандықтан, нарықтың мүмкіндіктерін талдау өндірістік кәсіпорындар үшін ерекше маңызға ие. Маркетингтік потенциалды қазіргі нарықтық жағдайға және сыртқы ортада ашылатын мүмкіндіктерге сүйене отырып зерттеу керек. Бағалаудың негізгі критерийлері 5-кестеде көрсетілген.

5 – кесте – Кәсіпорын маркетингтік потенциалын бағалау көрсеткіштері

Маркетингтік потенциал	
Ресурстар	Өнімдердің ауыспалылығы
	Өнімдерді өткізу көлемі, мың дана
	Кәсіпорынның түрлі сегменттердегі нарықтық үлесі, пайызбен
	Әрбір сегменттегі тұрақты тұтынушылардың үлесі, пайызбен
	Жаңа өнім өндіруге кеткен шығындар көлемі
	Ассортименттің кеңдігі
	Ассортименттің тереңдігі
Құзреттіліктері	Маркетингтік қызмет персоналдарының біліктілік деңгейі
Мүмкіншіліктері	Маркетинг жүйесінің тиімділігі
	Өнімдерді экспорттау мүмкіншілігі
	Өнімдердің бәсекеге қабілеттілігі
	Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі
Ескерту – [12, 16] әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылған.	

Нарықтық мүмкіндіктерді анықтаудың бірден бір құралы Ансофф матрицасы болып табылады (6-кесте). А. А. Истаева өз еңбегінде бұл әдіске келесідей анықтама ұсынады: «Ансофф матрицасы – бұл берілген нарықтағы өнімнің перспективасының анықталмаған деңгейіне байланысты өнімдер мен нарықтар жіктеліміне арналған құрал» [16]. Матрицаның әрбір квадрантында нарықтық үлесті бағалау, сатылымдардың болжамды көлемі, нарықтық бәсекелестік және қызмет көрсету шығындары сияқты өлшемдерді қолданудың орындылығы тұрғысынан пайда болған мүмкіндіктерді талдау қажет.

6-кесте – Маркетингтік потенциалды бағалауға ұсынылатын Ансофф матрицасы

	Ескі тауар	Жаңа тауар
Ескі нарық		
Жаңа нарық		
Ескерту – [16] әдебиет негізінде авторлармен құрастырылған.		

6. Ұйымдастыру және басқару потенциалы

Ұйымдастырушылық және басқару потенциалын бағалау келесі аспектілерде жүргізілуі керек: басқару жүйесінің сыртқы орта өзгерістеріне икемділігі, басқару жүйесінің шығындар жағынан экономикалық тиімділігі және басқару деңгейлерінің саны жағынан оңтайлылығы (7-кесте).

7-кесте – Кәсіпорынның ұйымдастырушылық-басқарушылық потенциалын бағалау

Ұйымдастырушылық-басқарушылық потенциал	
Ресурстар	Басқару жүйесінің икемділігі
	Басқару шығындарының көлемі
	Ұйымдастырушылық-басқарушылық құрылымының оңтайлылығы
Құзіреттілік-тері	Ұйымдастырушылық қызмет деңгейі
	Жоспарлау жүйесінің деңгейі
Мүмкіншіліктері	Басқару персоналдарының біліктілік деңгейі
	Басқарушылық шешімдерді ақпараттық жүйемен қамтамасыз ету тиімділігі
Ескерту – [7, 9] әдебиеттер негізінде авторлармен құрастырылған.	

Ұсынылған барлық субпотенциалдар үшін бағалау өлшемдерінің жиынтығы кәсіпорынның экономикалық потенциалын талдау үшін бағдарлық негіз ретінде қарастырылуы керек. Іс жүзінде, нақты кәсіпорын үшін бағалау өлшемдері қызмет ерекшеліктерін ескере отырып нақтыланып, толықтырылуы тиіс. Кәсіпорынның экономикалық потенциалын кешенді бағалау алгоритмі төменде келтірілген сараптамалық бағалауларды қолдана отырып, факторларды саралау арқылы кәсіпорынның нарықтық құнын есептеу әдісіне негізделгені дұрыс.

ЗЕРТТЕУДІҢ НӘТИЖЕЛЕРІ МЕН ҚОРЫТЫНДЫСЫ

Кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалау әдісінің кезеңдері:

1. Кәсіпорынның экономикалық потенциалын анықтайтын элементтер бойынша бағалаушы факторлардың тізімін құру;

2. Сарапшылардың экономикалық потенциал көрсеткіштерін балл бойынша бағалауы үшін сауалнама әзірлеу, сарапшылар құрамын анықтау және сауалнама алу;

3. Жиынтық кесте құру және байланысты рангтерді қайта есептеу арқылы қалыпқа келтіру;

4. Әрбір фактор бойынша рангтердің сомасын, конкордация коэффициентін (1-ші формула), Пирсон өлшемін (2-ші формула), Спирменнің рангтік (3-ші формула) коэффициентін есептеу [17];

5. Егер конкордация коэффициенті кіші болған жағдайда (<0,3), Спирменнің рангтік корреляция коэффициентіне сүйеніп сарапшылар құрамы қайта қарастырылады. Коэффициенттің төмен немесе теріс мәнге ие сауалнама мәліметтері құрама кестесінен шығарылады және барлық есеп қайта жүргізіледі;

6. Кәсіпорын экономикалық потенциалының әрбір құрамдас бөліктерінің жиынтығында және әрбір элементтері бойынша рангтер сомасының негізінде кешенді көрсеткіш есептеледі. Шартты мөлшермен салыстыру;

7. Кәсіпорынның экономикалық потенциалын жоғарылату және оны пайдаланудың тиімділігін арттыру шараларын талдау және әзірлеу.

Келесі кезеңде көрсетілген коэффициенттер мынадай формулаларға сәйкес есептеледі. Конкордация коэффициенті :

$$W = \frac{2S}{n \cdot (n-1)} = \frac{2 \cdot (P-Q)}{n \cdot (n-1)}, \quad (1)$$

Мұндағы, W – Кендалл (конкордация) коэффициенті;

P – y белгісінің әр рангі үшін берілген қатарда сол рангтен кейін орналасқан және мәні бойынша одан артық рангтердің қосындысы;

Q – y белгісінің әр рангі үшін берілген қатарда сол рангтен кейін орналасқан және мәні бойынша одан кем рангтердің қосындысы [17].

Пирсон критеріі (2):

$$X = m(n - 1)w, \quad (2)$$

Спирменнің рангтік корреляция коэффициенті :

$$\rho = 1 - \frac{6 \cdot \sum d^2}{n \cdot (n^2 - 1)}, \quad (3)$$

Мұндағы, n – бақылау саны;

M – сарапшылар саны;

d² – рангтер айырмасының квадраты.

$$d^2 = (R_x - R_y)^2; \quad (3.1)$$

R_x – факторлық белгі рангі;

R_y – нәтижелік белгі рангі [18].

Кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалау оның экономикалық потенциалының кешенді көрсеткіштерінің негізінде жасалады.

$$КЭП = \frac{\sum_j^n \frac{\sum_i^m y_{ij}}{m}}{n}, \quad (4)$$

Мұндағы, y_{ij} - i-ші сарапшымен тағайындалған j-ші фактор

Кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалаудың қолданылып келген тәсілдерін талдау арқылы бірқатар кемшіліктер анықталды, соның ішінде: болашақ мүмкіндіктер мен құзыреттіліктер сияқты экономикалық потенциал аспектілеріне аз көңіл бөлінуі; сандық және сапалық көрсеткіштерді бір уақытта қолдану салдарынан кәсіпорынның экономикалық потенциалының кейбір аспектілерін бағалаудың сәйкессіздігі мәселесінің болуы. Біз аталған кемшіліктердің көп бөлігін жоятын, өнім өндіруші кәсіпорындардың экономикалық потенциалын бағалаудың әдіснамалық негізін қарастырдық.

Осы әдістеме бойынша есептелетін экономикалық потенциалдың кешенді көрсеткіші қорлар мен алдағы даму мүмкіншіліктерін терең зерттеп, бәсекеге қабілеттілік пен қызмет тиімділігін арттыру шараларын анықтауға мүмкіндік береді.

Бұл тәсіл кәсіпорынның экономикалық потенциалын алты субпотенциал (өндірістік, еңбек, қаржылық, инновациялық, маркетингтік және ұйымдастырушылық-басқарушылық) арқылы жан-жақты бағалауды қарастырады, ал олардың әрқайсысы үш аспект: ресурстар, мүмкіндіктер және құзыреттер бойынша талданады. Осы мақалада сипатталған әдістемелік әзірлемелерді тәжірибеде қолдану келесілерге мүмкіндік береді:

- кәсіпорынның алдында тұрған ең өзекті мәселелерді бөліп көрсетуге;
- компанияның қазіргі жағдайы мен даму тенденциялары туралы түсінікті қалыптастыруға;
- кәсіпорынның қарқынды дамуын қамтамасыз ету үшін дұрыс басқару шешімдерін қабылдауға;
- кәсіпорындарды өзара салыстыруға;
- аумақтардың, салалардың экономикалық потенциалы туралы қорытынды жасау және, сәйкесінше, әр түрлі аудандар, аймақтар мен салалар бойынша салыстыруға.

Кәсіпорынның экономикалық потенциалын талдау кешенді бағалауға да, сондай-ақ оның субпотенциалдарын жеке бағалауға да мүмкіндік береді. Осындай терең зерттеулерге сүйене отырып, сараптамашы белгілі бір кәсіпорынның мәселелерін анықтай алады. Әрі қарай, кәсіпорынның потенциалын арттыру үшін сәйкес басқару шешімдерін қабылдау қажеттілігі туындайды. Экономикалық потенциалды бағалау кезінде салалық ерекшеліктерге сәйкес субпотенциалдар немесе негізгі элементтері анықталғаны дұрыс.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Головкин Д. С. Актуальность разработки комплексной методики оценки экономического потенциала предприятия // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 3-4 (25-26). – С. 97–102.
2. Ибрагимова Р. С. Концепция развития предприятия в условиях интернационализации экономических процессов // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2005. – № 4. – С. 86–106.
3. Ашимбаев Т. А. Экономический потенциал и эффективность его использования. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 360 с.
4. Басалаева Е.В. О проблемах исследования экономического потенциала и некоторых способах их решения // Научная сессия МИФИ. – 2006. Т. 13 / Всероссийский заочный финансово-экономический институт. – М., 2006. – С. 45–50.
5. Zastempowski M. The innovative potential of polish enterprises // Acta Universitatis Nicolai Copernici. – 2014. – No.1. – P. 27–37. DOI: http://dx.doi.org/10.12775/AUNC_ZARZ.2014.002
6. Головина Л. А., Жигунова О. А., Семенова С. В. Теоретические аспекты прогнозирования вероятности банкротства и учет, связанный с процедурами банкротства на предприятиях: монография. – М.: Нефть и газ, 2008. – 125 с.
7. Гунина И. А. Теоретико-методологические основы формирования концепции развития экономического потенциала предприятия // Машиностроитель. – 2004. – № 10. – С. 10–14.
8. Жигунова О. А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: монография. – М.: ИД «Финансы и Кредит», 2010. – 140 с.
9. Ибрагимова Р. С. Концепция развития предприятия в условиях интернационализации экономических процессов // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2005. – № 4. – С. 86–106.
10. Герасимчук В. Г. Диагностика систем управления предприятием: Научное пособие. – М.: ИСДО, 1995. – 120 с.
11. Старовойтов М. К., Фомин П. А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием. – М.: Высшая школа, 2002. – 267 с.
12. Dubihlela J. Determinants of Market Orientation Adoption among Small and Medium Enterprises (SMES) in South Africa // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2013. – Vol. 4. – No. 6. – P. 55–65. Doi:10.5901/mjss.2013.v4n6p55.

13. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* / Edited by S. M. Soares. – Lausanne: MetaLibri Digital Library, 2007. – 745 p.
14. Low J., Kalafut P. C., *Niematerialna wartość firmy. Ukryte źródła przewagi konkurencyjnej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków, 2004.
15. Баженов Г. Е., Кислицына О. А. *Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект* // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 323. – С. 222–228.
16. Ansoff I. *Strategic Management*. – Macmillan, London, 1979. – 415 p.
17. Ромашкина Г. Ф., Татарова Г. Г. Коэффициент конкордации в анализе социологических данных // Социология: методология, методы, математическое моделирование (4М). – 2005. – № 20. – С. 131–158.
18. Ибрагимова Р. С., Головкин Д. С. *Методическое обоснование оценки экономического потенциала предприятия* // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. – № 3 (47). – С. 73–74.

REFERENCES

1. Golovkin, D. S. (2015), “Aktual'nost' razrabotki kompleksnoj metodiki ocenki ekonomicheskogo potenciala predpriyatiya”, *Vestnik Ivanovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika*, No. 3-4 (25-26), pp. 97–102 (in Russian).
2. Ibragimova, R. S. (2005), “Konceptiya razvitiya predpriyatiya v usloviyah internacionalizacii ekonomicheskikh processov”, *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika*, No. 4, pp. 86–106 (in Russian).
3. Ashimbaev, T. A. (1990), “*Ekonomicheskij potencial i effektivnost' ego ispol'zovaniya*”, Nauka, Alma-Ata, 360 p. (in Russian).
4. Basalaeva, E. V. (2006), “O problemah issledovaniya ekonomicheskogo potenciala i nekotoryh sposobah ih resheniya”, *Nauchnaya sessiya MIFI – 2006. T. 13, Vserossijskij zaochnyj finansovo-ekonomicheskij institute, Moscow*, pp. 45–50 (in Russian).
5. Zastempowski, M. (2014), “The innovative potential of polish enterprises”, *Acta Universitatis Nicolai Copernici*, No. 1, pp. 27–37. DOI: http://dx.doi.org/10.12775/AUNC_ZARZ.2014.002.
6. Golovkina, L. A., Zhigunova, O. A. and Semenova, S. V. (2008), “Teoreticheskie aspekty prognozirovaniya veroyatnosti bankrotstva i uchet, svyazannyj s procedurami bankrotstva na predpriyatiyah”, *Monograph, Neft' i gaz, Moscow*, 125 p. (in Russian).
7. Gunina, I. A. (2004), “Teoretiko-metodologicheskie osnovy formirovaniya koncepcii razvitiya ekonomicheskogo potenciala predpriyatiya”, *Mashinostroitel'*, No. 10, pp. 10–14 (in Russian).
8. Zhigunova, O. A. (2010), “Teoriya i metodologiya analiza i prognozirovaniya ekonomicheskogo potenciala predpriyatiya”, *monograph, ID «Finansy i Kredit»*, Moscow, 140 p. (in Russian).
9. Ibragimova, R. S. (2005), “Konceptiya razvitiya predpriyatiya v usloviyah internacionalizacii ekonomicheskikh processov”, *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika*, No. 4, pp. 86–106 (in Russian).
10. Gerasimchuk, V. G. (1995), “*Diagnostika sistem upravleniya predpriyatiem*”, ISDO, Moscow, 120 p. (in Russian).
11. Starovojtov, M. K. and Fomin, P. A. (2002), “*Prakticheskij instrumentarij organizacii upravleniya promyshlennym predpriyatiem*”, Vysshaya shkola, Moscow, 267 p. (in Russian).
12. Dubihlela, J. (2013), “Determinants of Market Orientation Adoption among Small and Medium Enterprises (SMES) in South Africa”, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 4, No. 6, pp. 55–65. Doi:10.5901/mjss.2013.v4n6p55.
13. Smith, A. (2007), “*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*”, edited by S. M. Soares, MetaLibri Digital Library, Lausanne, 745 p.
14. Low, J. and Kalafut, P. C. (2004), “*Niematerialna wartość firmy. Ukryte źródła przewagi konkurencyjnej*”, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

15. Bazhenov, G. E. and Kislicyna, O. A. (2009), “Innovacionnyj potencial predpriyatiya: ekonomicheskij aspekt”, Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta, No. 323, pp. 222–228 (in Russian).
16. Ansof, I. (1979), “Strategic Management”, Macmillian, London, 415 p.
17. Romashkina, G. F. and Tatarova, G. G. (2005), “Koefficient konkordacii v analize sociologicheskikh dannyh”, Sociologiya: metodologiya, metody, matematicheskoe modelirovanie (4M), No. 20, pp. 131–158 (in Russian).
18. Ibragimova, R. S. and Golovkin, D. S. (2016), “Metodicheskoe obosnovanie ocenki ekonomicheskogo potenciala predpriyatiya”, Sovremennye naukoemkie tekhnologii. Regional'noe prilozhenie, No. 3 (47), pp. 73–74 (in Russian).

SUMMARY

The article considers theoretical and methodological issues of assessing the economic potential of the enterprise. The authors justified the significance, main elements and peculiarities of the economic potential assessment. Also, there are proposed the stages of assessing the economic potential of the enterprise.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалаудың теориялық-әдістемелік мәселелері қарастырылған. Авторлар экономикалық потенциалдың маңызын, оның негізгі элементтерін және бағалау ерекшеліктерін айқындаған. Кәсіпорынның экономикалық потенциалын бағалау кезеңдерін ұсынған.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены теоретико-методические вопросы оценки экономического потенциала предприятия. Авторы обосновали значимость, основные элементы и особенности оценки экономического потенциала. Предложены этапы оценки экономического потенциала предприятия.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Елшибаев Рақымжан Камытбекулы – кандидат экономических наук, профессор, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: rakymzhan.elshibaev@narhoz.kz

Қуашбай Саттар – доктор экономических наук, профессор, Институт Экономики Шымкентского университета, Шымкент, Республика Казахстан, e-mail: sbaeu@mail.ru

Бахтиярова Альфия Жалеловна – старший преподаватель, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, alasha_80@mail.ru

Мырзатай Ақерке Мейрамбекқызы – магистрант, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: akerke.myrzatai@narhoz.kz

MPHTI 06.35.31
JEL Classification: N6

**THE CURRENT STATUS OF ACCOUNTING ORGANIZATION
FEATURES OF CONSTRUCTION ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN**

S. S. Saparbaeva¹, R. M. Imanbekova²

^{1,2}L. N. Gumilyov Eurasian National University
Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the research is looking at issues and procedures for accounting of construction companies in Kazakhstan.

Methodology – dialectical, abstract-logical, analysis and synthesis, as well as analytical .

Originality/value – the results obtained from the study can be used in the accounting of construction companies.

Findings. Comprehensive analysis of the current economic situation in the modern construction market; features of the construction industry and its accounting organization have been identified; regulatory framework and international financial reporting standards in the field of construction have been considered.

Keywords: construction, design and estimate documentation, construction contract, international financial reporting standards, accounting policy.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС КӘСІПОРЫНДАРЫНДА БУХГАЛТЕРЛІК
ЕСЕПТІ ҚАЗІРГІ КЕЗЕНДЕГІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

С. С. Сапарбаева¹, Р. М. Иманбекова²

^{1,2}Л. Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті
Нұр-Сұлтан, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты – Қазақстандағы құрылыс кәсіпорындарында бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың мәселелері мен тәртібін қарастыру.

Әдіснамасы – жұмысты жазу кезінде жалпы ғылыми таным әдістері: диалектикалық, абстрактілі-логикалық, талдау және синтез, сондай-ақ аналитикалық және графикалық тәсілдер қолданылды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – зерттеу нәтижесінде алынған қорытындылар құрылыс компанияларында бухгалтерлік есепті тиімді ұйымдастыру үшін пайдаланылуы мүмкін.

Зерттеу нәтижелері – қазіргі заманғы құрылыс нарығындағы ағымдағы экономикалық жағдайға кешенді талдау жүргізілді; құрылыс саласының және оның бухгалтерлік есебін ұйымдастырудың ерекшеліктері анықталды; құрылыс саласына қатысты нормативтік-құқықтық база және халықаралық қаржылық есептілік стандарттары қаралды.

Түйін сөздер: құрылыс, жобалау-сметалық құжаттама, құрылыс мердігерлігі шарты, қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары, есеп саясаты.

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

С. С. Сапарбаева¹, Р. М. Иманбекова²

^{1,2}Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилев
Нур-Султан, Республика Казакстан

АННОТАЦИЯ

Цель статьи – рассмотреть вопросы и порядок организации бухгалтерского учета в строительных предприятиях Казахстана.

Методология – при написании работы были использованы общенаучные методы познания, такие как: диалектический, абстрактно-логический, анализ и синтез, а также аналитические и графические методы.

Оригинальность/ценность исследования – результаты исследования могут быть использованы для эффективной организации бухгалтерского учета в строительных предприятиях.

Результаты исследования – проведен комплексный анализ текущей экономической ситуации на современном строительном рынке; выявлены особенности строительной отрасли и организация ее учета; рассмотрены нормативная база и международные стандарты финансовой отчетности, относящиеся к строительной отрасли.

Ключевые слова: строительство, проектно-сметная документация, договор подряда, международные стандарты финансовой отчетности, учетная политика

КІРІСПЕ

Бүгінгі күні құрылыс саласының белсенді дамуы байқалуда. Сонымен қатар, құрылыс саласын реттеуге бағытталған құжаттар, нормативтік-құқықтық және заңнамалық сипаттағы құжаттардың саны да ұлғаяуда. Құрылыс компанияларында бухгалтерлік есепті дұрыс ұйымдастыру қазіргі заманғы есептің проблемалық бағыттарының бірі болып табылады. Өйткені қолданыстағы нормативтік-құқықтық және заңнамалық актілер мен тек құрылыс саласына тән ерекшеліктер осы салада бухгалтерлік есепті жүргізуге елеулі әсер етеді.

Қазіргі уақытта компанияны бухгалтерлік есепті ұйымдастыру қағидаттарының мәні мен мағынасын түсінбестен тиімді басқару мүмкін емес. Сондықтан, бухгалтерлік есеп пен талдаудың рөлі басқа ұйымдармен есеп айырысу операцияларын жеделдету және күшейту, сонымен қатар бухгалтерлік есеп жүйесінің ашықтығы мен айқындылығын арттыру үшін маңызды.

Жалпы бухгалтерлік есептің тарихын білу бізге құрылыс саласындағы бухгалтерлік есепті, экономиканың басқа салаларына қарағанда оның өзіндік ерекшеліктерін сипаттауға мүмкіндік береді. Өйткені Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есеп әдіснамасы соңғы уақытта айтарлықтай өзгерістерге ұшырады. Қазіргі уақытта бухгалтерлік есепті ұйымдастыру және жүргізу бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік саласындағы халықаралық стандарттар сияқты жаңа деңгейге жетуде кейбір нәтижелерге қол жеткізді. Алайда, осы саланың өзіндік ерекшелігіне байланысты, нақ сол құрылыс саласында бухгалтерлік есепті ұйымдастыру кезінде кейбір мәселелер мен түсініспеушілік қалып отыр. Сондықтан Қазақстан Республикасы құрылыс компанияларында бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мәселелері мен тәртібін зерттеу қазіргі кезеңдегі өзекті тақырып болып саналады.

ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ БӨЛІМІ

Құрылыс саласын біз Қазақстан Республикасының экономикалық қызметінің аса ірі және аса маңызды салаларының біріне жатқыза аламыз.

Құрылыс қызметі (бұдан әрі – құрылыс) – жаңа объектілер салу және (немесе) бар объектілерді (үйлерді, ғимараттар мен олардың кешендерін, коммуникацияларды) өзгерту (кенейту, жаңғырту, тех-

никамен қайта жарақтандыру, реконструкциялау, қалпына келтіру, күрделі жөндеу), олармен байланысты технологиялық және инженерлік жабдықтарды монтаждау (бөлшектеу), құрылыс материалдарын, бұйымдар мен конструкцияларын дайындау (өндіру), сондай-ақ аяқталмаған объектілер құрылысын консервациялау мен өз ресурстарын тауысқан объектілерді кейіннен кәдеге жарату жұмыстарын жүзеге асыру жолымен өндірістік және өндірістік емес негізгі қорларды құру жөніндегі қызмет [1].

Құрылыс компаниялары басқа компаниялардың көпшілігінен ерекшеленеді және басқа салаларда сол компаниялар тап болмайтын көптеген бірегей сын-қатерлер мен проблемаларға тап болады. Құрылыс саласы өнімді — өндірістік кәсіпорындар сияқты өндірсе де – ғимараттар, жолдар және басқа да құрылыстар салу көптеген басқа өнімдерді өндіруден ерекшеленеді. Осы бірегей сипаттамаларға байланысты басқа да өнім өндіретін өнеркәсіп салаларына қолданылатын қаржылық менеджмент принциптері, олар құрылыс саласына қолданар алдында модификациялауды жиі қажет етеді, әйтпесе олар тиімсіз болып шығады [2].

Құрылыс қызметі елдің барлық қызметі үшін өндірістік күштер мен негізгі қорлардың өсімін молайтуды қамтамасыз етеді және тұтастай алғанда қоғамның даму деңгейіне әсер етеді. Құрылыс саласы мен оның бухгалтерлік есебін ұйымдастырудың негізгі өзіне ғана тән ерекшеліктері бар (Сурет 1).

Құрылыс саласындағы бухгалтерлік есепті нормативтік-құқықтық реттеу Қазақстан Республикасы Конституциясына негізделеді және «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасы Заңынан және Қазақстан Республикасының өзге де нормативтік-құқықтық актілерінен тұрады.

Бухгалтерлік есеп туралы Заң – Қазақстан Республикасы бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін реттейді, бухгалтерлік есепті жүргізу және қаржылық есептілікті жасау қағидаларын, негізгі сапалық сипаттамалары мен ережелерін белгілейді. Бұл Заңның күші Қазақстан Республикасы заңнамасына сәйкес Қазақстан Республикасы аумағында тіркелген барлық компанияларға, соның ішінде құрылыс компанияларына да қолданылады [6].

1. Өндіріс кезеңінің ұзақтығы мен көптеген объектілердегі жұмыс бір мезгілде жұмыс істеуге байланысты қалыптасатын аяқталмаған жұмыстың үлкен қалдығы

• Есептеулер шартты дайын өнімге (жұмыс кезеңдері, жұмыс түрлері, ғимараттардың жеке құрылымдық бөліктері) өткізіледі. Осылайша, кірістер мен қаржылық нәтижелер құрылыстың аяқталуы кезінде де, құрылыс жобасының ішінара дайындығы кезінде де қалыптасады

2. Өндірістік қатынастардың күрделілігі, өйткені құрылыс алаңында жалпы құрылыс, мамандандырылған, пайдалануға беру және басқа да қызметтер бар

• Негізінен бригадалық сыйақы түрін қолдану; бонустардың арнайы формаларының болуы (мысалы, нысандарды мерзімінен бұрын пайдалануға берген бонустар)

3. Құрылыс өнімі жермен тікелей байланысты, ал жұмысшылар мен құрылыс техникалары жаңа нысандарға көшеді

• Еңбек және құрылыс техникасын жылжыту қосымша шығындарды талап етеді. Бөлек шығыстар алдын-ала бухгалтерлік есепте жинақталады, содан кейін тиісті кезеңдерге және есепке алу объектілеріне бөлінеді

4. Жұмысты ашық жерде және ауа-райының өзгеру жағдайында орындау

• Материалдардың нақты шығындары есебінде дұрыс көрсету үшін ашық сақтау материалдары бойынша инвентаризация ай сайын жүргізіледі. Себебі құрылыс материалдарының бұзылуы мен ұрлануы бар

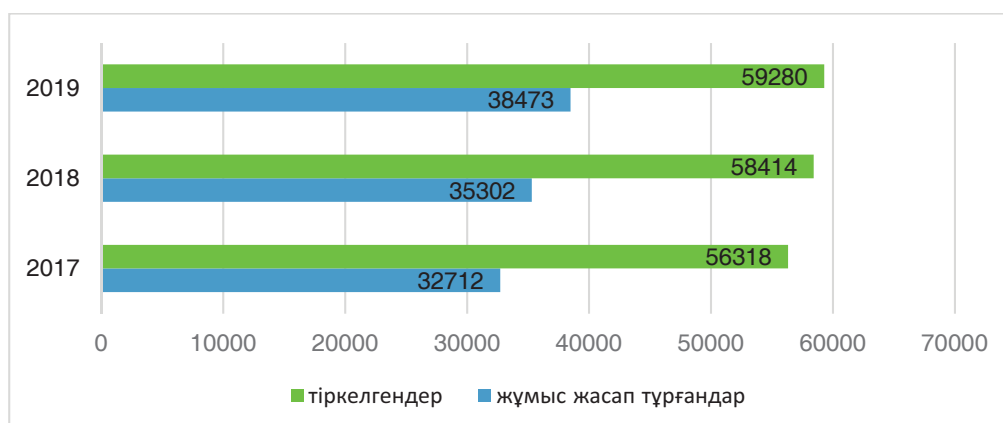
Сурет 1 – Құрылыс саласының және оның бухгалтерлік есебін ұйымдастырудың ерекшелігі
Ескерту – [3, 4, 5] дереккөздері негізінде авторлармен құрастырылған

Зерттеу жүргізу үшін соңғы үш жылдағы Қазақстан Республикасы құрылыс нарығындағы ағымдағы экономикалық жағдайы туралы деректер жиналды. Дерек көзі Қазақстан Республикасы Статистика комитетінің ресми сайты (<https://stat.gov.kz>) болды. Комитеттің деректері бойынша, 2020 жылғы 1 ақпанда Қазақстан Республикасында тіркелген заңды тұлғалардың (бұдан әрі –ЗТ) саны 447 853 бірлікті құрады, оның ішінде 74 132 ұйым Нұр-Сұлтан қаласында орналасқан. Осыған сәйкес, төменде қызметтің кейбір экономикалық салалары бойынша тіркелген ЗТ-ның саны ұсынылған (Сурет 2).



Сурет 2 – Экономикалық салалар бойынша тіркелген заңды тұлғалар саны
Ескерту – авторлармен негізінде құрастырылған [7]

Жоғарыда көрсетілген деректерге сәйкес, құрылыс қызметі — Қазақстан Республикасындағы мекемелер саны бойынша екінші саласы 59 508 (Қазақстанның барлық 447 853 ұйымының 13%-ы) болып табылады. Осыған қарамастан, құрылыста жұмыс істейтін мекемелер саны сауда-саттықтағы ұйымдардан (131 850) екі есе аз, ал бұл сала Қазақстан Республикасында ұйымдарының саны бойынша бірінші болып табылады. Меншік нысандары бойынша құрылыс ұйымдарының саны негізінен қызметкерлерінің саны 50 адамға дейін шағын (59 047), одан кейін орташа (313) және ірі (148) кәсіпорындар. Барлық құрылыс компанияларының жартысына жуығы Нұр-Сұлтан мен Алматыда тіркелген: тиісінше 14 692 және 11 467. Қалған өңірлерде құрылыс компанияларының саны 3 мыңнан бірнеше жүзге дейін ауытқиды. Бұдан басқа, төменде 2017-2019 жылдардағы тіркелген және жұмыс істеп тұрған құрылыс ұйымдары санының динамикасы көрсетілген (Сурет 3).



Сурет 3 – Тіркелген және жұмыс жасап тұрған құрылыс мекемелерінің саны
Ескерту – [7] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Жоғарыда көрсетілген деректерге сәйкес, құрылыс ұйымдарының саны жыл сайын артып келеді. 2019 жылдың қорытындысы бойынша жұмыс істеп тұрған құрылыс ұйымдары 38 910 (59 280 ұйымның 65 %) құрады, оның ішінде: белсенділер 15 550 және қызметін уақытша тоқтатқандар 18 830 бірлік.

Өндірілген жалпы ішкі өнім (бұдан әрі – ЖІӨ) көлемі жыл сайын артып, 2019 ж. қаңтар-желтоқсан айларында 68 639 483,4 млн. теңгені құрады, оның ішінде құрылыс 3 778 403,2 млн. теңгені құрады. Төменде ЖІӨ құрамындағы құрылыс үлесінің ұлғаю серпіні көрсетілген (Сурет 4).



Сурет 4 – Құрылыстың физикалық көлем индексінің динамикасы
Ескерту – [7] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Жоғарыда көрсетілген деректерге сәйкес, ЖІӨ құрамындағы құрылыс үлесі ұлғаюда. Мәселен, 2019 жылғы қаңтар-желтоқсанда құрылыс жұмыстарының (қызметтерінің) көлемі 4 416,8 млрд. теңгені құрады, бұл 2018 жылға қарағанда 12,9 %-ға көп. Оның ішінде республика бойынша құрылыс жұмыстарының жалпы көлемінің ең үлкен көлемін жеке құрылыс ұйымдары 88,3 %, шетелдік – 11,5 %, мемлекеттік – 0,2 % орындады. Құрылыс жұмыстары көлемінің артуы Қазақстан Республикасының он бес облысында байқалды. Құрылыс жұмыстарының едәуір ұлғаюы Қарағанды (1,9 есе), Қызылорда (1,5 есе), Атырау, Түркістан, Батыс Қазақстан (1,3 есе), Ақмола (1,2 есе), Жамбыл, Солтүстік Қазақстан, Қостанай, Ақтөбе және Шығыс Қазақстан облыстарында (1,1 есе) байқалды. 2019 жылы ЖІӨ-нің өзі 2018 жылмен салыстырғанда 4,5 %-ға артты. Бұдан басқа ЖІӨ өндірісіндегі негізгі үлесті өнеркәсіп – 27,2 % құрайды, ал құрылыс тек 5,5 % құрайды. Сондай-ақ, инвестициялық қызметтің үш жылдағы негізгі көрсеткіштерінің серпінін атап өткен жөн. Оған негізгі капиталға инвестициялар мен тұрғын үй құрылысына инвестициялар кіреді. Құрылыс қызметіне инвестициялар қаржы жіберілген экономикалық қызмет түрлері бойынша негізгі капиталға инвестициялар құрамына кіреді (Кесте 1).

Кесте 1 – Инвестициялық қызметтің негізгі көрсеткіштерінің динамикасы

жыл	Негізгі капиталға инвестициялар		Тұрғын үй құрылысына инвестициялар	
	млн. теңге	%-бен келесі жылға қарағанда	млн. теңге	%-бен келесі жылға қарағанда
2017	8 770 572	105.8	1 022 482	116.4
2018	11 179 036	117.5	1 201 296	111.8
2019	12 545 960	116.9	1 423 036	118.4

Ескерту – [7] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Жоғарыда көрсетілген деректерге сәйкес, 2019 жылғы қаңтар-желтоқсанда тұрғын үй құрылысына 1 423 млрд. теңге сомасында инвестициялар бағытталды, бұл 2018 жылға қарағанда 16,9 %-ға артық.

Тұрғын үйдің көп бөлігі – 11268,9 мың шаршы метр немесе 85,8 % жеке құрылыс салушылармен пайдалануға берілді, оның ішінде тұрғын үйлер 6540,6 мың шаршы метр, бұл жалпы іске қосу көлемінде 49,8 % құрайды. Тұрғын үйді пайдалануға берудің ұлғаюы Қазақстан Республикасының он алты облысында байқалды. Түркістан облысында (1,6 есе), Алматы (1,3 есе), Атырау, Павлодар, Солтүстік Қазақстан облыстарында және Шымкент қаласында (1,2 есе) елеулі өсім байқалды. Сонымен қатар, білім беру және денсаулық сақтау саласында 2019 жылдың қаңтар-желтоқсанында 33 140 оқушы орындық 71 жалпы білім беретін мектеп, 8 181 орынға арналған 69 мектепке дейінгі мекеме, 605 орынға арналған 3 аурухана, сондай-ақ ауысымына 3158 келушіге арналған 35 амбулаторлық емхана пайдалануға берілді [7].

ЗЕРТТЕУДІҢ НӘТИЖЕЛЕРІ

Құрылыстағы мердігерлік жұмыстарға байланысты қатынастардың негізгі қатысушылары тапсырыс берушілер мен мердігерлер болып табылады.

Тапсырыс берушілер – бұл инвестор құрылыс жөніндегі жобаны іске асыруды жүзеге асыруға уәкілеттік берген жеке немесе заңды тұлғалар (немесе инвестордың жеке өзі).

Мердігерлер – бұл тиісті қызмет түріне лицензиясы бар, тапсырыс берушілермен жасалатын мердігерлік келісім-шарты бойынша құрылыс саласында мердігерлік жұмыстарды орындайтын жеке немесе заңды тұлғалар [8].

Қазақстан Республикасындағы жобалық-сметалық құжаттама (бұдан әрі – ЖСҚ) құрылыс үшін негіз болып табылады. Себебі ЖСҚ құрылыстың тапсырыс берушісіне жұмыстарды жүргізу нәтижелерін ұсынуға және мерзімін болжауға, сондай-ақ оларды орындау басталғанға дейін қажетті түзетулер енгізуге мүмкіндік береді. Өз кезегінде бұл жұмыс өндірісінің процесін оңтайландыруға және олардың өзіндік құнын төмендетуге мүмкіндік береді. ЖСҚ ғимараттың барлық құрылымдық элементтері сипатталған сызбаларды қамтиды, бұл қателерді болдырмайды және нормативтердің сақталуын қамтамасыз етеді. ЖСҚ – бұл сәулет-қала құрылысы, сәулет-жоспарлау және техникалық шешімдерді қамтитын барлық бақылау және қадағалау органдарында әзірленетін және келісілетін графикалық және мәтіндік материалдарды, оның ішінде сметалық есептерді қамтитын жобалау құжаттамасының жиынтығы [9].

Мердігер жұмыстардың көлемін, мазмұнын және бағасын айқындайтын ЖСҚ-ға сәйкес құрылыс қызметін жүзеге асыруға міндетті. Құрылыс-монтаж жұмыстарын (бұдан әрі – ҚМЖ) өндіру басталғанға дейін тапсырыс беруші мердігерге бекітілген ЖСҚ беруі қажет. Мердігер ЖСҚ-да көрсетілген барлық жұмыстарды орындауға міндетті. Бірақ егер мердігер құрылыс барысында ЖСҚ-да ескерілмеген жағдайларды анықтаса және осыған байланысты оның шығындарының ұлғаюы күтілсе, онда ол бұл туралы тапсырыс берушіге хабарлауға міндетті. Егер тапсырыс беруші бұл хабарламаға он күн ішінде жауап бермесе, мердігер тиісті жұмыстарды тоқтата тұруы мүмкін.

Сәулет, қала құрылысы және құрылыс саласында құрылыс-монтаж жұмыстарын жүргізу үшін ЖСҚ-ны жүзеге асырудың қажетті кезеңдерін қарастырайық (Сурет 5).

Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасындағы сәулет, қала құрылысы және құрылыс қызметі туралы» Заңына сәйкес кейбір жағдайларда мердігер құрылыс қызметін ЖСҚ-сыз немесе эскиздік жобалар бойынша жүзеге асыруға болады. Бірақ қалған жағдайларда объектілерді қайта жаңарту, қалпына келтіру, кеңейту, жаңғырту, күрделі жөндеу, сондай-ақ коммуникацияларды төсеу, аумақты инженерлік дайындау, абаттандыру және көгалдандыру сияқты барлық құрылыс қызметі белгіленген тәртіппен әзірленген ЖСҚ бойынша жүзеге асырылады. Демек, құрылыстың алдында ЖСҚ әзірлеу керек [1].

Тапсырыс беруші мен мердігер (жобалаушы) ЖСҚ әзірлеуге шарт жасасуы тиіс. Бұл ретте тапсырыс беруші мердігерге бекітілген жобалауға арналған тапсырманы, сондай-ақ ЖСҚ әзірлеу үшін қажетті басқа да бастапқы деректерді беруі тиіс. ЖСҚ әзірлеуді сәулет, қала құрылысы және құрылыс саласындағы іздестіру және жобалау қызметінің тиісті түрлеріне лицензиясы бар жеке және заңды тұлғалар жүзеге асырады.

Сараптаманың келесі кезеңі – бұл сараптама ұйымдары жүзеге асыратын құрылыстың ЖСҚ-ны міндетті кешенді сараптауы. Тапсырыс беруші ЖСҚ әзірлегеннен кейін өз қалауы бойынша сараптама жүргізу үшін кез келген аккредиттелген сараптама ұйымын таңдайды, сараптаманың оң қорытындысын алу қажет.



Сурет 5 – ЖСҚ-ны әзірлеу сатылары
Ескерту – ЖСҚ – жобалық-сметалық құжаттама, ҚМЖ – құрылыс-монтаж жұмыстары,
[1] дереккөзі негізінде авторалармен құрастырылған

Бекітілгеннен кейін үш және одан да көп жыл ішінде құрылыс басталмаған ЖСҚ ескірген деп есептеледі және Қазақстан Республикасы заңнамасында белгіленген тәртіппен түзетілгеннен, қайта сараптама жүргізгеннен және қайта бекітілгеннен кейін іске асыру үшін пайдаланылады.

ЖСҚ-ны әзірлеу тәртібі, міндетті құрамы және мазмұны сәулет, қала құрылысы және құрылыс істері жөніндегі уәкілетті орган бекіткен мемлекеттік нормативтермен белгіленеді. Бұдан басқа ЖСҚ-ны іске асыру кезінде мердігерлік жұмыстарды жүргізудің ережелері мен тәртібі Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексіне сәйкес белгіленеді.

ЖСҚ объектінің құрылыс құнының бір бөлігі болып табылады, өйткені қолданыстағы құрылыс бойынша заңнама негізінде оны әзірлеу, сараптау және бекіту құны объект құрылысының жиынтық сметалық есебіне енгізіледі [10].

Демек, ЖСҚ-ны әзірлеу, сараптау және бекіту шығындары 2411 «Аяқталмаған құрылыс» есебіне толық бастапқы құны бойынша жатқызылады, ал содан соң пайдалануға берілген негізгі құралдар құрамында сол негізгі құралдың қызмет мерзіміне сәйкес амортизацияланады. Демек, амортизациялық аударымдарды есептеу ЖСҚ-дан жеке жүргізілуі мүмкін емес.

ЖСҚ келіп түскен кезде, құрылыс әлі басталмағандықтан, оның құнын 2810 – «Басқа да ұзақ мерзімді активтер» шотына жатқызу керек және осылайша құрылыстың басында бухгалтерлік есепте келесідей көріністі жасау керек:

- Д-т 2411 «Аяқталмаған құрылыс»;
- К-т 2810 «Басқа да ұзақ мерзімді активтер».

Құрылыс мердігерлігі шартымен ЖСҚ құрамы мен мазмұны айқындалуы, сондай-ақ тараптардың қайсысы және тиісті құжаттаманы қандай мерзімде беруге тиіс екендігі көзделуі тиіс. Құрылыс мердігерлігі шарты тапсырыс беруші мен мердігер арасында жасалады. Бұл құрылыс шарты ең маңызды құрылыс құжаты болып табылады [11].

Құрылыс мердігерлігі шарттары бойынша түсім мен шығыстарды есепке алу тәртібі, оның ішінде ұзақ (бір жылдан астам) құрылыс мердігерліктері барысында есепті кезеңдер бойынша түсім мен шығындарды бөлу жаңа Халықаралық қаржылық есеп стандарты (бұдан әрі – IFRS) 15 «Сатып алушылармен шарттар бойынша түсім» (IFRS 15) реттеледі. Бұрын мұндай шарттар бойынша пайда мен шығындарды тану принциптерін 11 Халықаралық есеп стандарты (бұдан әрі – IAS) 11 «Құрылысқа арналған шарттар» стандарты бекіткен еді.

IFRS 15-те құрылыс мердігерлігінің шарттары бөлек жазылмаған. Оның орнына барлық шарттарды орындауға қандай міндеттер бар және олар белгілі бір уақыт ішінде немесе уақыт кезінде орындала ма дегенге талдау жасау керек делінген. Есеп беруде пайданы тану да осыған байланысты болады. IFRS 15-ті құрылыс мердігерлері қолданады, сонымен қатар ұзақ және қысқа мерзімді шарттарға да қолданылуы мүмкін. Шарттың ұзақтық критерийлері жоқ [12].

Сонымен, IFRS 15 сатып алушылармен жасалған шарттардан туындайтын кез-келген кірісті есепке алуды анықтайды. Мәселен, құрылыс компаниясы «аяқталмаған құрылыс» сатысында, яғни құрылыс процесі әлі аяқталмаған немесе басталмаған кезде жеке даналарды (пәтерлерді немесе ғимараттарды) сатуды бастай алады. Әрбір сатып алушы құрылыс жұмыстарын аяқтаған кезде тиісті дананы сатып алу туралы ұйыммен келісім жасайды. Ол құрылыс компаниясына ұсынылған сатып алудың кепілдік жарнасын қосады, егер ол келісім шарттарына сәйкес ұйым аяқталған дананы бере алмаса, онда ол қайтарылуы тиіс. Сатып алу бағасының қалған бөлігін сатып алушы келісім аяқталғаннан кейін, оған меншік құқығы өткен кезде төлейді.

Бұдан басқа, стандартта төменде көрсетілген бағаға жеңілдік болған кездегі мысал бар, демек, өтемақы мөлшері келісім-шартта көрсетілген бағаға тең емес болады. Мысалы, егер келісімнің жалпы бағасы 2 000 000 болса, ал ұйым ұсынуға немесе қабылдауға дайын келісімшарт бағасының төмендеуі ретінде бағаға жеңілдік (200 000) болса, онда мәміле бағасы 2 000 000 орнына 1 800 000 болады.

IFRS 15 нақты шарт бойынша табысты тану үшін бес негізгі қадамды орындауды ұсынады (Сурет 6).



Сурет 6 – Нақты келісімшарт бойынша табысты танудың негізгі қадамдары
Ескерту – [12] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Құрылыс қызметінің басты ерекшеліктерінің бірі - шарттың басталу күні және құрылыс шарты бойынша жұмыстардың аяқталу күні әдетте әртүрлі есептік кезеңдерге жатады. Сондықтан құрылысқа арналған шарттарды есепке алудың басты мәселесі құрылыс шарты бойынша табыстар мен шығындарды жұмыс жүргізілген есепті кезеңдер бойынша бөлу болып табылады. Осылайша, IFRS 15 құрылысқа арналған шарт бойынша табысты екі әдіспен тануды ұйғарады (Кесте 2).

Кесте 2 – Табысты тану әдістері

Аты	Анықтамасы	Кемшіліктері
Нәтижелік әдіс	келісімшарт бойынша уәде етілген қалған тауарлар мен қызметтерге қатысты ағымдағы күнге дейін берілген тауарларды немесе қызметтерді сатып алушы үшін тікелей бағалау негізінде кірісті тану	орындау деңгейін бағалау үшін пайдаланылған нәтижелер тікелей байқалмауы мүмкін және ұйым оларды қолдану үшін қажет ақпараттарды шығынсыз ала алмауы мүмкін
Ресурстық әдіс	міндеттемелерді орындау үшін ұйым қабылдаған күш-жігердің немесе осы мақсат үшін жұмсалған ресурстардың осындай міндеттемелерді орындау үшін жұмсалатын жалпы күтілетін ресурстарға қатысты кірістерді тануы	ұйым тұтынатын ресурстар мен тауарларды немесе қызметтерді бақылауды сатып алушыға беру арасындағы тікелей байланыстың болмауы
Ескерту – [12] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған		

Жоғарыда көрсетілген деректерге сәйкес, IFRS 15 жаңа стандартына сәйкес барлық шарттар бойынша түсімді танудың 2 әдісі, сонымен қатар олардың кейбір кемшіліктері сипатталған. Құрылыс ұйымдары өзінің ағымдағы жағдайын ескере отырып, осы әдістердің кез келгенін өз қалауы бойынша таңдауға құқылы.

IAS 8 «Есеп саясаты, бухгалтерлік бағалаудағы өзгерістер мен қателер» стандартына сәйкес «есеп саясаты – бұл қаржылық есептілікті дайындау және ұсыну кезінде ұйым қолданатын нақты принциптер, негіздер, жалпы қабылданған шарттар, ережелер мен практикалық тәсілдер» [13].

Құрылыс ұйымындағы есеп саясаты – бұл бухгалтерлік есепті жүргізу және қаржылық есептілікті жасаудың ішкі заңы болып табылады. Ол Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп пен есептілікті жүргізу тәртібін реттейтін қолданыстағы нормативтік-құқықтық актілеріне сәйкес әзірленеді [14]. Бірақ кез-келген жағдайда, барлық компаниялар, соның ішінде құрылыс компаниялары да есеп саясатын жасауға және өзінің ағымдағы қызметінде қолдануға міндетті. Өйткені, есеп саясаты әрбір мүдделі тұлғаларға есепте көрсетілген қаржылық көрсеткіштерді дұрыс түсінуге мүмкіндік береді [15]. Сондықтан, көрсеткіштерді қаржылық есептілікте есепке алу ерекшеліктері және көрсету тәртібі әрбір компанияның есептік саясатында ескерілуі маңызды.

ҚОРЫТЫНДЫ

Қорытындылай келе, бүгінде құрылыс ұйымдарындағы бухгалтерлік есеп мәселелерін және оларды шешудің мүмкін жолдарын бөліп көрсетуге болады. Оларға мыналар жатады:

1) Үстеме шығындарды жабу көзін анықтау мәселесі. Бухгалтерлік есеп жүргізудің қазіргі заманғы әдістері үстеме шығындарды жабудың екі мүмкін көздерін сипаттайды, атап айтқанда кіріс немесе өзіндік құн:

а) үстеме шығындарды орындалатын жұмыс көлеміне тәуелді емес қайталанатын шығындарға жатқызуға болады. Мәселен, соған сәйкес, олар нақты объектілердің өзіндік құнына жатқызылмай, кірістер есебінен компания үшін ай сайын есептен шығарылуы керек. Бірақ осының нәтижесінде үстеме шығындарсыз құрылатын өнімнің өзіндік құны толық болмайды;

б) үстеме шығындар құрылыс ұйымының ағымдағы қызметімен тікелей байланысты, сондықтан олар келісімшарт шығындарына қосылып, тапсырыс берушінің қаражаты есебінен жабылуы керек және пайда болған өзіндік құн тиісінше толық болады. Бірінші тәсілдің екіншісіне қарағанда кемшіліктері бар. Себебі: біріншіден, үстеме шығыстарды ағымдағы кезеңнің шығыстарына бөлу қысқа мерзімді перспективада табыс салығын төмендетуге мүмкіндік береді, бірақ ұзақ мерзімді перспективада жинақталған салықтың пайдасына әсер етпеуі мүмкін; екіншіден, толық емес өзіндік құн туралы ақпарат және бұл жағдайда шекті кірістің болуы құрылыс-монтаж жұмыстары мен құрылыстардың рентабельділігі туралы қате ой тудырады. Сондықтан үстеме шығыстарды есепке алу кезінде екінші тәсілді қолдану неғұрлым қолайлырақ болып есептеледі.

2) Құрылыс кәсіпорындарын басқарудың тиімді тетіктерін құру мәселесі. Ұйымды құру кезінде оның құрылтайшылары оны басқару қалай жүзеге асырылатындығын, ұйымның дамуы тұрғысынан қандай мақсаттар мен міндеттер қойылғанын анықтауы керек. Мысалы, біздің ойымызша, кәсіпорын шығындарының негізгі түрлерінің бірі – еңбек шығындары. Сонымен қатар, олардың үлесін сауатты анықтау арқасында қызметкерлердің мотивациясын арттыру арқылы табыстың жоғары деңгейіне қол жеткізуге болады. Бұл мәселені шешуде тиімділіктің негізгі көрсеткіштерін (бұдан әрі – KPI) пайдалану қажет. Алайда, KPI-дің үлкен танымалдылығы бола тұра, оларды құрылыста қолдануға жеткілікті көңіл бөлінбей тұр. Бірақ өндірістік кәсіпорындарда KPI белсенді түрде қолданылуда. Мұны шешу үшін мақсаты кәсіпорынның тиімділігін арттыру болып табылатын шығындарды, негізгі қорлар және бухгалтерлік есеп жүйесінің басқа көрсеткіштерін талдауды жүргізуге болады. Құрылыс кәсіпорындары үшін KPI жасау және оның негізінде ұйымды басқаруды жүзеге асыру, жұмсалған ресурстардан максималды, атап айтқанда жалақыдан кірістілікті арттыру түріндегі нәтижеге жетуге мүмкіндік береді.

3) Құрылыс кәсіпорындары қызметінің қаржылық нәтижесін анықтау мәселесі. Оның мәні, объектілерді салумен айналысатын мердігерлер, әдетте, өндірістік циклдің едәуір ұзақтығымен, кейде есепті кезеңде кірістерді бухгалтерлік есепте мойындай алмайтындығында жатыр. Мысалы, кірістер болмаған кезде ұйым жасалған келісімшарттар бойынша шығындар мен кірістерді мойындай алмайды, ал ұйым басшылары қазіргі режимде кәсіпорынның негізгі көрсеткіштерін жақсарту үшін қаржылық жағдайды талдай алмайды. Құрылыс кәсіпорындары қызметінің қаржылық нәтижелерін анықтаудың бұл мәселесі IAS 11 «Құрылысқа арналған шарттар» халықаралық стандартында қарастырылды және шешілді, өйткені ол кіріс пен шығыстарды, сондай-ақ келісімшарттардың қаржылық нәтижелерін тануды сипаттады. Бірақ бүгінде ол күшін жоғалтты және қазір құрылыс келісімшарттары бойынша кірістер мен шығыстарды есептеу, соның ішінде ұзақ мерзімді (бір жылдан астам) құрылыс келісімшарттары бойынша есепті кезеңдер бойынша кірістер мен шығыстарды бөлу тәртібі жаңа IFRS 15 «Сатып алушылармен шарттар бойынша түсім» (IFRS 15) стандартымен реттеледі. IFRS 15 құрылыс келісімшарттарын бөлек ажыратпайды. Мұның орнына барлық келісім-шарттар қандай міндеттемелерді орындау керек екендігі және олардың уақыт өте келе немесе уақытында орындалғаны талдануы керек. Есеп беруде кірісті тану осыған байланысты болады. IFRS 15 құрылыс мердігерлеріне қолданылады және қысқа, ұзақ мерзімді келісімшарттарға да қолданылады. Келісімшарттың қолданылу мерзіміне ешқандай критерийлер жоқ. Осылайша, IFRS 15 сыртқы есептілікті пайдаланушылардың таңдауына тәуелді бағалау критерийлерімен байланысты емес, бухгалтерлік есептің негізгі қағидаттары негізінде кәсіпкерлік қызметті есепке алу ережелерін қалыптастыратын негізгі құжат болып табылады.

Жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып, қорытындылай келе, кәсіпорынның бухгалтерлік есебіндегі анықталған мәселелер туралы ақпараттың болмауы құрылыс компанияларының бухгалтерлеріне назар аударуға мүмкіндік бермейді, сондықтан бухгалтерлік есеп жүйесінде жинақталған ақпарат басқарушылық шешімдер қабылдауға жарамсыз болып қалады, өйткені ақпараттың толықтығы мен сенімділігіне қойылатын талаптар сақталмайды. Бухгалтерлік есепті дамытудың қазіргі кезеңінде осы мәселелерді шешу әр құрылыс ұйымына тиімді жұмыс жасау және жалпы құрылыс индустриясын дамыту үшін қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 16 шілдедегі № 242 «Қазақстан Республикасындағы сәулет, қала құрылысы және құрылыс қызметі туралы» Заңы [Электронды ресурс] // Қазақстан Республикасы нормативтік құқықтық актілерінің ақпараттық-құқықтық жүйесі [web-портал] – URL: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z010000242_ (қарау уақыты: 01.03.2020).
2. Peterson S. J. Construction accounting and financial management. New Jersey: Pearson Education, Inc. 2009. – 582 p.
3. Бейсенбаева А. К. Бухгалтерский учет в строительстве: Учебное пособие. – Алматы, 2009. – 133 с.
4. В. Назарова. Особенности бухгалтерского учета в строительстве [Электронды ресурс]. // Информационная система «Параграф» [web-портал]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31072103#pos=7;-191 (қарау уақыты: 01.03.2020).
5. Halpin D. W., Bolivar A. Senior. Financial management and accounting fundamentals for construction. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 308 p.
6. Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234-III «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңы [Электронды ресурс]. // «Параграф» ақпараттық жүйесі [web-портал]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30092072#activate_doc=2 (қарау уақыты: 01.02.2020).
7. Құрылыс статистикасы [Электронды ресурс] // Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті [Ресми сайт]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/162/statistic/6> (қарау уақыты: 05.02.2020).
8. Соснаускене О. И. Строительство: бухгалтерский и налоговый учет. – М.: Омега-Л, 2008. – 143 с.
9. Кеулиджаев К. К., Кудайбергенов Н. А. Бухгалтерский учет в строительстве. – Алматы: Экономика, 2007. – 310 с.
10. ҚР ҚНЖЕ 8.02-02-2002 «Қазақстан Республикасында құрылыстың сметалық құнын анықтау тәртібі» [Электронды ресурс]. // «Параграф» ақпараттық жүйесі – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=51050713#pos=0;0 (қарау уақыты: 05.02.2020).
11. Holm L. Cost Accounting and Financial Management for Construction Project Managers. – New York: Routledge, 2019. – 277 p.
12. IFRS 15 «Revenue from contracts with customers» [Электронды ресурс] // IFRS [web-сайт]. – URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/> (қарау уақыты: 06.02.2020).
13. IAS 8 «Accounting policies, changes in accounting estimates and errors». [Электронды ресурс] // IFRS [web-сайт]. – URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-8-accounting-policies-changes-in-accounting-estimates-and-errors/> (қарау уақыты: 06.02.2020).
14. Нурсейитов Э. О. Бухгалтерский учет в организациях. – Алматы: Издательство LEM, 2009. – 444 с.
15. Радостовец В. К., Радостовец В. В., Шмидт О. И. Бухгалтерский учет на предприятии. – Алматы: Центраудит-Казахстан, 2002. – 727 с.

REFERENCES

1. Kazakhstan Respublikasinin 2001 zhilgi 16 shildedegi № 242 "Kazakhstan Respublikasindagi saulet, qala qurilisi zhane qurilisi qizmeti turali" Zani, available at: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z010000242_ (accessed: February 1, 2020) (in Kazakh).
2. Peterson, S. J. (2009), "Construction accounting and financial management", New Jersey, Pearson Education, Inc., 582 p.
3. Beysenbaeva, A. K. (2009), "Bukhgalterskiy uchet v stroitelstve", Almaty, 133 p. (in Russian)
4. Nazarova V. "Osobennosti bukhgalterskogo ucheta v stroitelstve", available at: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31072103#pos=7;-191 (accessed: February 1, 2020) (in Russian).
5. Halpin, D. W. and Bolivar A. Senior. (2009), "Financial management and accounting fundamentals for construction", New Jersey, John Wiley & Sons, Inc., 308 p.

6. “Kazakhstan Respublikasinin 2007 zhilgi 28 aqandagi № 234-III «Bukhgalterlik esep pen qarjiliq esepilik turali» Zani”, available at: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30092072#activate_doc=2 (accessed: February 1, 2020) (in Kazakh).
7. “Kurylys statistikasy”, available at: <https://stat.gov.kz/official/industry/162/statistic/6> (accessed: February 5, 2020) (in Kazakh).
8. Sosnawskene O. I. (2008), “Stroitelstvo: bukhgalterskiy i nalogoviy uchet”, Moscow, 143 p. (in Russian).
9. Keulimjaev, K. K. and Kudaybergenov N. A. (2007), “Buhgalterskiy uchet v stroitelstve”, Almaty, Ekonomika, 310 p.
10. “Kazakhstan Respublikasi KNjE 8.02-02-2002 “Kazakhstan Respublikasinda qurilistin smetaliq qunin aniqtau tartibi”, available at: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=51050713#pos=0;0 (accessed: February 5, 2020) (in Kazakh).
11. Holm, L. (2019), “Cost Accounting and Financial Management for Construction Project Managers”, New York, Routledge, 277 p.
12. IFRS 15 “Revenue from contracts with customers”, available at: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/> (accessed: February 6, 2020).
13. IAS 8 “Accounting policies, changes in accounting estimates and errors”, available at: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-8-accounting-policies-changes-in-accounting-estimates-and-errors/> (accessed: February 6, 2020).
14. Nurseitov, E. O. (2009), “Bukhgalterskiy uchet v organizatsiyakh”, Almaty, Izdatel'stvo LEM, 444 p. (in Russian).
15. Radostovets, V. K., Radostovets, V. V. and Shmidt O. I. (2002), “Bukhgalterskiy uchet na predpriyatii”, Almaty, Tsentraudit-Kazakhstan, 727 p. 9in Russian).

SUMMARY

This article discussed about organizational issues and features of accounting in the construction companies of the RK at the current stage. Accounting in construction, as well as the construction industry itself, have their own distinctive features in comparison with other sectors of the economy. In addition, the design and estimate documentation is the basis for construction activities in Kazakhstan. Because it allows the customer of capital construction to present the results and predict the timing of the work, as well as make the necessary changes before they begin. In accordance with this, the article also considered the features of the organization of design estimate

ТҮЙІНДЕМЕ

Бұл мақалада қазіргі кезеңдегі Қазақстан Республикасының құрылыс компанияларында бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мәселелері қарастырылды. Құрылыстағы бухгалтерлік есеп, сонымен қатар құрылыс индустриясының өзі экономиканың басқа салалармен салыстырғанда өзіндік ерекшеліктері бар. Сонымен қатар, жобалық-сметалық құжаттама Қазақстандағы құрылыс жұмыстарының негізі болып табылады. Себебі бұл құрылыстың тапсырыс берушісіне нәтижелерді ұсынуға және жұмыстың уақытын болжауға, сондай-ақ олар басталмай тұрып қажетті өзгерістер енгізуге мүмкіндік береді. Осыған сәйкес мақалада жобалық-сметалық құжаттаманы ұйымдастырудың ерекшеліктері де қарастырылды.

РЕЗЮМЕ

В данной статье рассмотрены вопросы и порядок организации бухгалтерского учета в строительных компаниях РК на современном этапе. Бухгалтерский учет в строительстве, как и сама сфера строительства, имеют свои отличительные особенности по сравнению с другими отраслями экономики. Кроме

этого, основой для строительной деятельности в Казахстане является проектно-сметная документация. Потому что она позволяет заказчику капитального строительства представить результаты и спрогнозировать сроки производства работ, а также внести необходимые правки еще до начала их выполнения. В соответствии с этим, в статье также рассмотрены особенности организации проектно-сметной документации.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Сапарбаева Сауле Саулебаевна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилева, e-mail: saulet71@mail.ru

Иманбекова Раушан Муратовна – магистрант, Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, e-mail: raushan-imanbekova@mail.ru

МРНТИ: 06.73.07

JEL Classification: G30

METHODOLOGICAL BASES OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY IN A FOREIGN PRACTICE

G. Zh. Zhunussova

«Turan» University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the study is to identify the methodological bases of the financial mechanism for the development of renewable energy in foreign practice.

The research methodology consists of methods of scientific knowledge, systematization, system analysis and structuring of scientific information; deduction method for determining the methodological bases of the financial mechanism for the development of renewable energy in foreign practice.

The originality / value of the research is due to the lack of information in foreign and domestic practice and literature on the application of the financial mechanism for the development of renewable energy as an integral system and their great importance for the accelerated development of renewable energy in Kazakhstan.

Findings was to determine the methodological bases for the formation and use of financial resources in the development of alternative energy sources projects in foreign practice, which ensured the accelerated development of renewable energy and the competitiveness of alternative energy sources.

Keywords: financing methods, financial instruments and levers, financial mechanism.

**ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІНДЕ БАЛАМА ЭНЕРГЕТИКАНЫ ДАМУДЫҢ
ҚАРЖЫЛЫҚ ТЕТІГІНІҢ ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ**

Г. Ж. Жунусова

«Туран» университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты шетелдік тәжірибеде балама энергетиканы дамытудың қаржылық тетігінің әдіснамалық негіздерін анықтау болып табылады.

Зерттеу әдіснамасын ғылыми таным, жүйелеу, жүйелік талдау және ғылыми ақпаратты құрылымдау; шетелдік тәжірибеде балама энергетиканы дамытудың қаржылық тетігінің әдіснамалық негіздерін анықтау үшін дедукция әдістері құрайды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы шетелдік және отандық практикада және әдебиетте біртұтас жүйе ретінде балама энергетиканы дамытудың қаржылық механизмін қолдану туралы мәліметтердің болмауына және олардың Қазақстанда балама энергетиканы жедел дамыту үшін зор маңыздылығына негізделген.

Зерттеу нәтижесі балама энергетиканың жедел дамуын және балама энергия көздерінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін шетелдік практикада балама энергия көздері жобаларын дамыту процесінде қаржы ресурстарын қалыптастыру мен пайдаланудың әдіснамалық негіздерін айқындау болды.

Түйін сөздер: қаржыландыру әдістері, қаржы құралдары мен иінтіректері, қаржы тетігі.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА
РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ
В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ**

Г. Ж. Жунусова

Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является выявление методологических основ финансового механизма развития возобновляемой энергетики в зарубежной практике.

Методологию исследования составляют методы научного познания, систематизации, системного анализа и структурирования научной информации; метод дедукции для определения методологических основ финансового механизма развития возобновляемой энергетики в зарубежной практике.

Оригинальность/ценность исследования обусловлена отсутствием в зарубежной и отечественной практике и литературе сведений о применении финансового механизма развития возобновляемой энергетики как целостной системы и их огромным значением для ускоренного развития возобновляемой энергетики в Казахстане.

Результатом исследований стало определение методологических основ формирования и использования финансовых ресурсов в процессе развития проектов возобновляемых источников энергии в зарубежной практике, обеспечивших ускоренное развитие возобновляемой энергетики и конкурентоспособность возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: методы финансирования, финансовые инструменты и рычаги, финансовый механизм.

ВВЕДЕНИЕ

Элементы финансового механизма развития возобновляемой энергетики получили наибольшее развитие во многих зарубежных странах, в особенности в тех странах, где наблюдается рост инвестиций в возобновляемые источники энергии (далее – ВИЭ).

Рост инвестиций в ВИЭ оказывает существенное влияние в устойчивое развитие стран, в том числе в развитие возобновляемой энергетики. По данным United Nations Environment Programme (UNEP) и Bloomberg New Energy Finance (BNEF)

[1], за 2009-2019 годы в мире возведены рекордные 167 ГВт новых мощностей ВИЭ. В результате доля энергии из ВИЭ в мировом производстве выросла с 11,6 % в 2017 году до 12,9 % в 2018 году, что способствовало предотвращению примерно 2 гигатонн выбросов углекислого газа. Исследования BNEF [2] показали, что росту инвестиций в ВИЭ способствовало снижение себестоимости производства возобновляемой энергии за счет развития технологий и усовершенствования оборудования.

В Казахстане начато устойчивое развитие страны путем перехода к «зеленой» экономике, в том числе через развитие сектора возобновляемой энергетики. Ускоренное развитие данного сектора можно обеспечить при трансформации опыта зарубежных стран в вопросах разработки и применения продвинутого методологического подходов, обеспечивших эффективное формирование и использование финансовых ресурсов в секторе возобновляемой энергетики.

Целью исследования является выявление методологических основ финансового механизма развития возобновляемой энергетики в зарубежной практике. *Актуальность* темы исследования, рассматриваемой в данной статье, обусловлена отсутствием в зарубежной и отечественной практике и литературе сведений о применении финансового механизма развития возобновляемой энергетики как целостной системы и их огромным значением для ускоренного развития возобновляемой энергетики в Казахстане.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Обзор литературы. В зарубежной практике и литературе представлены, в основном, отдельные фрагменты методологических подходов, применяемых при формировании и использовании финансовых ресурсов в секторе возобновляемой энергетики. Эти подходы служат информационной базой исследования и рассмотрены в данной статье.

В работе [3] Н. В. Козаева показывает государственную поддержку субъектов ВИЭ в Германии по 2 категориям: с вовлечением и без вовлечения бюджетных средств. К 1 категории относится финансовая помощь (на исследования и разработки, субсидирование сбыта, дотации, предоставление безвозвратных ссуд, низкие процентные ставки по кредитам, расходы на утилизацию отходов и др.); налоговые льготы (дифференцированные налоговые ставки, освобождение от ресурсного налога), ко 2 категории – финансовые выгоды: от торговли эмиссионными сертификатами, от механизма вознаграждения, от «внешних расходов» (за выбросы парниковых газов и нанесение ущерба биологическому разнообразию природы).

В работе [4] приводятся методологические подходы развития проектов ВИЭ в развивающихся странах (Индия, Тайланд, Бразилия, Мексика, Чили, Египет, Кения). Из них большое значение имеет *государственное финансирование* научных и лабораторных исследований; развитие малого бизнеса; инфраструктуры; организаций, участвующих в координации деятельности компаний (субъектов ВИЭ) и в управлении знаниями, в реализации программ обучения и в наращивании потенциала в области финансирования ВИЭ [4, с. 21]. Также проекты ВИЭ поддерживаются через *частные инвестиции* от национальных и международных инвесторов. К ним относятся частные разработчики стартовых проектов, акционерные и страховые компании, пенсионные фонды, отраслевые органы и компании, занимающиеся «зеленой» энергетикой. В работе [5] отмечается, что одной из форм государственного финансирования являются *гранты* различного целевого назначения, которые пользуются популярностью во всем мире и играют огромную роль во внедрении проектов ВИЭ. В их числе часто применяются гранты на НИОКР и капитальные гранты, которые финансируют часть инвестиционных расходов на оборудование ВИЭ.

В зарубежной практике (во всех развитых и развивающихся странах), помимо государственного финансирования, широко применяется собственное, долговое, доленое финансирование и другие формы.

В работах [1, с. 10; 4, с. 27; 6; 7] отмечается, что для финансирования проектов ВИЭ широко применяется *собственное или частное финансирование* собственным капиталом (equity capital) мощностей объектов ВИЭ (Capacity investment). При этом Capacity investment осуществляется как из собственного капитала владельца компании и внутренних балансов компании (собственное корпоративное финансирование), так и из займов. Поэтому Capacity investment проявляется и при долговом финансировании. В работе [8] Donastorg A., Renukappa S. and Suresh S. отмечают, что вложение equity capital в проекты ВИЭ может способствовать получению 25-35 % прибыли. По данным UNEP [9] в 2007 году в развитых странах доля собственного капитала в субъектах ВИЭ составляет 70-90%, а в развивающихся странах – 30-40%. Поэтому проекты ВИЭ в развивающихся странах потребуют более высоких вливаний привлеченного капитала, из-за невозможности увеличения собственного капитала.

В работах [4, с. 26; 5, с. 14; 6, с. 29; 7, с. 19; 8, с. 5] отмечается, что *долговое финансирование* проектов ВИЭ в развитых и развивающихся странах осуществляется через корпоративное кредитование, проектное и мезонинное финансирование. *Корпоративное кредитование* предоставляется для поддержки повседневной деятельности субъектов ВИЭ, при этом оно не налагает особых ограничений на то, как компания может использовать эти средства при соблюдении определенных общих условий. При *проектном финансировании* (или финансировании «с ограниченным правом регресса») долг заимствуется для конкретного проекта и сумма задолженности привязывается к доходам, которые получаются в течение периода времени, обозначенного в проекте, и являются средством погашения долга. *Мезонинное финансирование* - это вид кредитования, который находится между высшим уровнем основного долга банка и долевым участием в проекте или компании. Мезонинные кредиты подвержены большему риску, чем основной долг, поскольку регулярные выплаты по мезонинным кредитам производятся после выплат по основному долгу.

В ряде работ [4, с. 27; 5, с. 14; 6, с. 30; 7, с. 7; 8, с. 4; 10] приводится применение *долевого финансирования* проектов ВИЭ. Инвестиции в акционерный капитал позволяют приобрести долю собственности в субъекте (в портфели активов) или проекте ВИЭ. При этом инвесторами являются частные инвестиционные фонды и фонды прямых инвестиций, в том числе венчурные, пенсионные и государственные инфраструктурные фонды. В зависимости от типа бизнеса, стадии технологического развития и степени связанного с ним риска, могут быть задействованы различные типы инвестиций в акционерный капитал. Например, венчурный фонд будет ориентирован на финансирование проектов на «ранней стадии» или «стадии роста», фонды прямых инвестиций – более зрелых проектов на более поздних стадиях (как правило, инвесторы предпочитают «выйти» из проекта и получить прибыль в течение 3-5 лет). Инфраструктурные фонды вкладывают инвестиции в проекты (например, автомобильные, железнодорожные, сетевые и мусорные объекты) с более низким уровнем риска на более долгосрочный период и ожидают получить невысокий доход, институциональные фонды (например, пенсионные фонды) – большой объем инвестиций на еще более длительный период и предпочитают проекты с еще более низкими рисками.

В работе [11] M. Hustveit, J.S. Frogner, S.-E. Fleten показывают, что в последние годы вначале в развитых, затем в развивающихся странах применяется новая форма финансирования проектов ВИЭ посредством выпуска, продажи и купли «зеленых» облигаций. В работе [12] Макс Гутброд, Храплива Ю.И., Володин С.Н. дают ясное определение: «зеленые» облигации – это долговые инструменты, при выпуске которых эмитент-заемщик получает от инвестора фиксированную сумму капитала и направляет ее на свои корпоративные потребности, выплачивая капитал инвестору посредством погашения облигаций и суммы процентов в течение срока ее обращения. «Зеленые облигации» привлекают средства для проектов, связанных с возобновляемой энергией, повышением энергоэффективности, экологически чистым транспортом или низкоуглеродной экономикой. В работе [13] Седаш Т.Н. приводит основных эмитентов «зеленых» облигаций: Всемирный банк, национальные банки, государственные агентства и корпорации. В работе [14] сообщается, что в десятку крупнейших структур-эмитентов в 2016 г. вошли Shanghai Pudong Development Bank, European Investment Bank, Bank of China, Mexico

City Airport Trust, Electricite de France, Iberdrola, TenneT Holdings, Toyota, Apple Inc. и New York MTA. В работе [15] Богачева О.В., Смородинов О.В. отмечают, что основными покупателями «зеленых» облигаций выступают институциональные фонды (пенсионные и страховые), а также разнообразные инвестиционные компании, работающие с «длинными» деньгами и потому стремящиеся к вложениям в инструменты с низким уровнем риска.

По данным работы [4, с. 26] во многих развивающихся странах национальные банки развития играют основную роль в местном долговом финансировании ВИЭ. Крупнейшим поставщиком кредитов для проектов ВИЭ в Бразилии является Бразильский банк развития BNDES (Brazilian Development Bank); в Мексике – Мексиканский банк развития NAFINSA (Nacional Financiera, S.N.C. (Sociedad Nacional de Crédito)); в Южной Африке – Корпорация промышленного развития (IDC) и Банк развития (Building Africa, BUA); в Чили – Корпорация развития производства CORFO (Corporación de Fomento de la Producción) и в других странах – также национальные банки развития и различные крупные компании. Эти учреждения оказывают как финансовую, так и нефинансовую поддержку для координации усилий по развитию рынка ВИЭ.

В долговом финансировании проектов ВИЭ важную финансовую поддержку, помимо национальных, оказывают международные финансовые учреждения и институты, созданные в развитых странах и нацеленные на устойчивое развитие раньше, чем развивающихся странах. В работе [16] Tian Huifang приводит эти учреждения: в Германии банк GLS Bank (Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken Bank), основанный в 1974 году и являющимся первым банком с ориентацией на инвестирование экологических проектов; в США сверхфонд для финансирования экологических проектов, созданный в 1980 году после принятия Закона о комплексном реагировании, компенсации и ответственности в области охраны окружающей среды; в мире Финансовая инициатива UNEP, включающая в себя две основные инициативы - Инициативу финансовых учреждений и Инициативу страховой отрасли, учрежденная в 1992 году; Международная финансовая корпорация, приступившая к реализации принципов «Экватора» – принципов социально ответственного финансирования (финансовые организации должны оценивать экологические и социальные последствия проектов и финансировать только те проекты, которые демонстрируют соответствие социальным и экологическим стандартам, по льготным процентам и ставкам кредитования и процессам подачи заявок на кредиты) с июня 2003 года; 10 ведущих международных банках в 7 странах мира, внедривших принципы «Экватора» одними из первых («City Bank», «Citigroup», ABN AMRO, «Barclay», «West LB» и др.); Зеленый инвестиционный банк Великобритании (GIB of the GB – Green Investment Bank of the Great Britain); государственный Японский банк международного сотрудничества JBIC (Japan Bank for International Cooperation); Всемирный банк, принявший в августе 2016 года новые Социально-экологические принципы [17]; Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), преобразовавший в мае 2014 года Политику в отношении охраны окружающей среды в «Экологическую и социальную политику» [18]; Азиатский банк развития, принявший Политику по защитным мерам в 2002 году и изменивший ее в 2009 году [19].

По данным работы [4, с. 27] инвестиции в проекты ВИЭ выделяются также юридическими лицами, имеющими новые цели развития компании: «не для дивидендов», а «на общее благо». Такой компанией, например, является Углеродный фонд (Carbon Trust) Великобритании, созданный в 2001 году и, в настоящее время, имеющий офисные базы в Лондоне, Пекине, Мехико, Амстердаме, Йоханнесбурге и Сингапуре. Вся прибыль данного фонда реинвестируется в миссию компании – «ускоренный переход к низкоуглеродной экономике». Аналогичные функции выполняют «зеленые» фонды в Нидерландах [16, с. 207]; Фонды чистой энергии (Clean Energy Funds) и краудфандинговые платформы (например, такая платформа в Нидерландах – De WindCentrale – собрала к сентябрю 2014 г. 17 млн. долл.), которые также являются компаниями с целью «на общее благо» [13, с. 53].

Следует отметить, что все вышеуказанные банки и другие финансовые учреждения, придерживающиеся принципов Экватора, финансируют экологические проекты, в том числе проекты ВИЭ, на льготных условиях в странах с низким уровнем дохода, как правило, в развивающихся странах.

Помимо вышеуказанных методологических подходов в зарубежной практике широкое распространение получили другие подходы – это различные финансовые инструменты и рычаги регулирования и стимулирования развития и внедрения проектов ВИЭ.

Одним из первых эффективных финансовых инструментов, используемых в мировой практике для стимулирования внедрения проектов ВИЭ, были *льготные тарифы* (Feed-in Tariffs – FIT). Как правило, FIT устанавливаются на уровне ниже рыночной цены за единицу возобновляемой энергии в виде доли от рыночной цены или абсолютных значений. При применении фиксированной цены, компенсация разницы между рыночной и фиксированной ценой производится государством. Опыт применения FIT показан в ряде работ [1, с. 15; 4, с. 19; 5, с. 22; 7, с. 15; 8, с. 2; 9, с. 1; 13, с. 51; 20]. Водяников В.Т. отмечает, что «впервые система фиксированных тарифов на энергию на основе ВИЭ была применена в США в 1978 г. и его используют более 40 государств: Дания, Германия, Франция, Канада, Индия, Бразилия и др.» [20, с. 55].

В зарубежной практике FIT постепенно заменяются *льготными надбавками* (Feed-in Premium – FIP). FIP добавляется к рыночной цене энергии из ВИЭ вместо фиксированной оплаты для компенсации высоких затрат и снижения финансовых рисков. FIP могут быть двух видов: фиксированная (определенная сумма добавляется к рыночной цене в течение определенного периода времени) или гибкая (зависит от рыночной цены, спроса на энергию и других факторов)». Данная схема направлена на поддержку производителей, дальнейшее развитие инновационных технологий, конкурентоспособность проектов в секторе возобновляемой энергетики [4, с. 104; 13, с. 97].

Одним из подходов по регулированию уровня FIT и FIP являются *тендеры и аукционы*, когда условия поддержки ВИЭ определяются посредством конкурсного отбора. Вводятся публичные тендерные процедуры для проектов ВИЭ с целью перехода от поддержки ВИЭ с FIT к механизму определения цен, ориентированному на рынок. По данному механизму субъекты ВИЭ подают заявки для участия в открытых аукционах. Успешные проекты получают *контракты сроком на 15-20 лет* на продажу произведенной энергии из ВИЭ по цене, которую они предложили в ходе аукциона или тендера [21].

В зарубежной практике одним из финансовых инструментов является *обязательное (гарантированное) подключение установок ВИЭ к национальной сети и приобретение энергии из ВИЭ в полном объеме* на период заключения долгосрочных контрактов по результатам тендеров и аукционов, так как это обеспечивает непрерывное получение доходов от реализации энергии из ВИЭ.

Также инвесторы проектов ВИЭ *получают государственную поддержку различного характера*. Например, государственные органы власти на национальном и местном уровнях продвигают ВИЭ, регулируют и содействуют их развитию, т.е. определяют права и обязанности производителей ВИЭ, перечень органов, ответственных за регулирование использования финансовых ресурсов, за финансовый менеджмент и контроль над проектами ВИЭ, создавая соответствующую законодательную базу. Это видно из законов практически всех стран, кто внедряет проекты ВИЭ [22].

В работе [23] Ратнер С. В. приводит применение различных программ финансового стимулирования и мер поддержки микрогенераций ВИЭ и энергоэффективности в США. Это программы финансового стимулирования, льготного кредитования, обучения и подготовки кадров; энергетические стандарты для общественных зданий; грантовые программы; льготы по налогам на имущество организаций; программы Net Metering (двусторонний учет электроэнергии); льготы по налогам с продаж; стандарты энергетического портфолио; налоговые кредиты; программы Virtual Net Metering (энергетический кооператив); стандарты энергоэффективности оборудования; бонусные тарифы; правила преимущественной закупки ветровой и солнечной энергии; стандарты генерации солнечной и ветровой энергии; стандарты подключения к сети; реестр лицензированных компаний, осуществляющих установку солнечного и ветрового оборудования.

Налоговые льготы, обычно создаваемые государством, служат для снижения налогов на сумму, инвестируемую в квалифицируемые проекты, и привлечения высокодоходных частных инвесторов на рынок ВИЭ. Для снижения стоимости импортируемого оборудования используются льготы или сокращения импортных пошлин, налоговые льготы включают ускоренную амортизацию оборудования, снижение налога на имущество и скидки по налогу на добавленную стоимость [3, с. 231; 4, с. 19; 6, с. 78; 8, с. 2; 9, с. 8; 13, с.55].

Система торговли квотами является финансовым рычагом для косвенного стимулирования развития ВИЭ и одним из инструментов климатической политики на международном, национальном и региональном уровнях, предусмотренной Киотским протоколом. В нем принято Решение 11/СМР.1 о передаче и приобретении квот только между сторонами Киотского протокола [24]. Данная система стимулирует предприятия самостоятельно сокращать выбросы парниковых газов и предусматривает возможность реализации не использованных квот субъектам, не достигшим сокращения выбросов. Предприятия, ограниченные обязательствами по выбросам парниковых газов, вынуждены инвестировать в разработку ВИЭ или использовать уже имеющиеся экологические технологии или методы производства.

Углеродный налог – налог на содержание углерода в ископаемом топливе – является попыткой смягчить последствия изменения климата, также косвенно стимулирует развитие и внедрение ВИЭ. Углеродные налоги частично компенсируют существующие субсидии на нефть, уголь и природный газ и эффективно сокращают выбросы парниковых газов. В зарубежных странах углеродные налоги вводились в разное время, по разным ставкам и позже увеличивались. Углеродный налог был введен впервые в начале 1990-х годов в скандинавских странах: Норвегии, Дании, Швеции и Финляндии. Позже к ним присоединились другие страны. К середине 2000-х годов, углеродный налог был введен в следующих странах: Швейцарии, Ирландии, Исландии, Японии, Португалии, Мексике, а также в двух канадских провинциях. Другие страны и регионы присоединились позже. По состоянию на 2018 год в 27 странах внедрили углеродный налог. Самый высокий углеродный налог в Швеции до 140 долларов за тонну, в Швейцарии до 99 долларов за тонну [25].

«Зеленые» сертификаты являются одним из финансовых инструментов, регулирующих производство возобновляемой энергии [1, с. 58; 8, с.2; 11, с. 1-24; 13, с. 50; 20, с. 55; 26]. По данным работы [20, с. 54-55] система «зеленых» сертификатов в настоящее время действует в Англии, Италии, Швеции, Бельгии, Японии, Нидерландах и в некоторых штатах США. В работе [26, с. 74-81] Миненко И.Ф. поясняет суть использования «зеленых» сертификатов: субъекты рынка принимают обязательства по производству (передаче, потреблению) возобновляемой энергии для выполнения определенных целевых показателей. Сертификат служит документом, подтверждающим генерацию 1 МВт·ч произведенной возобновляемой энергии. В случае невыполнения обязательств, субъекты ВИЭ приобретают дополнительно сертификаты для покрытия невыполненных объемов или платят штраф. При этом размер штрафа превышает сумму дополнительно приобретаемых сертификатов. В каждой стране выпуском сертификатов занимается один специально уполномоченный орган, который обычно становится членом Международной ассоциации сертификатов возобновляемой энергии (RECS – International Renewable Energy Certificates). RECS зарегистрирован в марте 1999 г. в Брюсселе, включает около 200 членов из 24 (европейских) стран, развивает европейский рынок сертификатов возобновляемой энергии. Купля-продажа «зеленых» сертификатов может производиться на основе независимых двусторонних договоров и на международном рынке RECS, без погашения или с предварительным погашением сертификатов. Погашенные сертификаты получают налоговое освобождение.

Таким образом, из анализа мировой практики видно, что такие методы финансирования, финансовые инструменты и рычаги развития возобновляемой энергетики, как государственное, частное, долговое, доленое и «зеленое» финансирование, «зеленые» облигации, «зеленые» сертификаты, FIT, FIP, субсидии, налоговые льготы, углеродный налог и квоты на выбросы, обеспечили конкурентоспособность ВИЭ на рынках производства возобновляемой энергии в зарубежных развитых и развивающихся странах (рисунок 1).

Методология исследования

В настоящем исследовании использованы методы научного познания, систематизации, системного анализа и структурирования научной информации; метод дедукции для определения методологических основ финансового механизма развития возобновляемой энергетики в зарубежной практике.

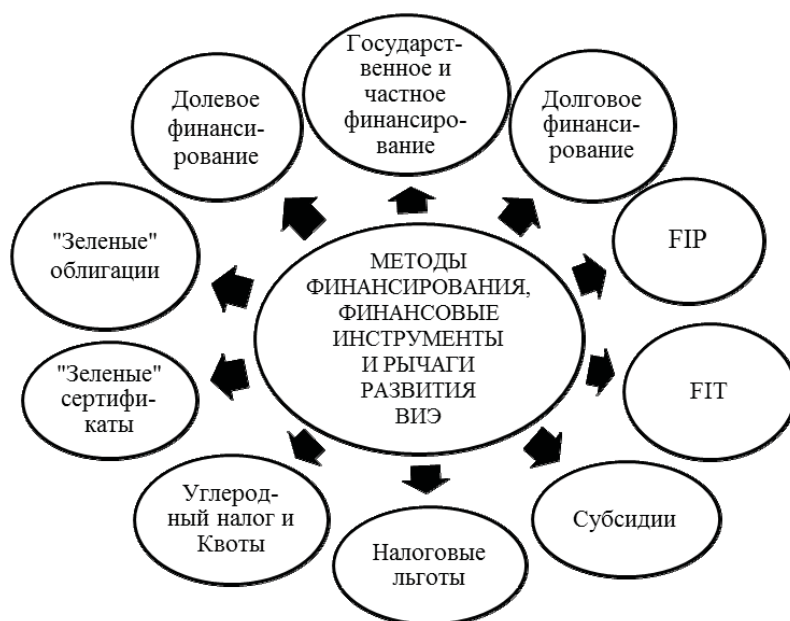


Рисунок 1 – Методы финансирования, финансовые инструменты и рычаги развития возобновляемой энергетики в зарубежной практике.

Примечание – составлен автором

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Начнем с понятия «методология». В толковом словаре Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. термину «методология» дают два определения, методология – это: 1) учение о научном методе познания; принципах и способах организации теоретической и практической деятельности; 2) совокупность методов, применяемых в какой-нибудь науке [27].

Исходя из определения «методологии», методологические основы финансового механизма развития возобновляемой энергетики составляет совокупность методов финансирования, финансовых инструментов и рычагов развития возобновляемой энергетики на двух этапах движения финансовых ресурсов: формирование и использование финансовых ресурсов. Для каждого этапа характерны свои особенности, поэтому методологические подходы финансовой поддержки проектов в зарубежной практике целесообразно структурировать поэтапно. Результаты данного исследования приведены в таблицах 1 и 2, соответственно, для этапов формирования и использования финансовых ресурсов в проектах ВИЭ.

Таблица 1 – Методологические основы формирования финансовых ресурсов для развития проектов ВИЭ

Методы обеспечения финансовых ресурсов, финансовые инструменты и рычаги	Сущность методов обеспечения финансовых ресурсов, финансовых инструментов и рычагов	Институты обеспечения и управления финансовыми ресурсами	Страна применения
<i>Методы обеспечения финансовых ресурсов</i>			
1. Государственное финансирование	Финансирование проектов ВИЭ осуществляется из средств государственного бюджета на: создание инфраструктуры, НИОКР в виде безвозвратных грантов на ранней стадии развития проектов ВИЭ, компенсацию части затрат на оборудование в виде безвозвратных капитальных грантов, а также в виде дотаций, ссуд на «зрелой» стадии развертывания проектов ВИЭ	Государственные «зеленые» фонды, национальные банки и учреждения. Субъекты ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ

2. Частное (собственное) финансирование или частные инвестиции, в том числе краудфандинг	Финансирование проектов ВИЭ осуществляется посредством вложения собственного капитала частных инвесторов	Частные инвесторы. Субъекты ВИЭ	Развитые страны, в основном; развивающиеся страны, частично (Индия, Китай и др.)
3. Долговое финансирование	Финансирование проектов ВИЭ осуществляется путем предоставления займов по таким механизмам кредитования, как корпоративное, проектное и мезонинное финансирование	Международные и национальные банки, фонды и другие юридические лица с целевыми функциями кредитования. Субъекты ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
4. Долевое финансирование	Финансирование проектов ВИЭ осуществляется посредством частичного (долевого) вложения собственного капитала частных инвесторов и финансовых средств государственного бюджета	Частные инвесторы, инвестиционные фонды и фонды прямых инвестиций, в том числе венчурные, пенсионные и государственные инфраструктурные фонды. Субъекты ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
5. «Зеленое» финансирование	Финансирование проектов ВИЭ осуществляется посредством вложения финансовых средств от купли-продажи «зеленых» облигаций, бондов и сертификатов	Эмитенты «зеленых» облигаций и бондов - Всемирный банк, национальные государственные агентства и банки, также корпорации. Специальные национальные органы и Международная ассоциация сертификатов возобновляемой энергии RECS, регулирующие куплю-продажу «зеленых» сертификатов. Субъекты ВИЭ	Развитые страны: страны Евросоюза, США, Канада, Япония, Новая Зеландия, Австралия. Развивающиеся страны: Китай, Корея, ЮАР, Марокко, Бразилия, Мексика, Перу и др.
Финансовые инструменты			
Долгосрочные контракты	Долгосрочные контракты, заключаемые между субъектами ВИЭ и уполномоченными органами по реализации проектов ВИЭ, обеспечивают закуп электроэнергии по фиксированным, гибким (привязанным к изменениям курса валюты, спроса на электроэнергию и др.) и аукционным ценам (FIT и FIP), что позволяет планировать объемы доходов компании	Уполномоченные органы по реализации проектов ВИЭ, субъекты ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
Акции	Акции инвесторов субъектов ВИЭ являются мобильным источником финансов, так как они активно работают на более поздних стадиях и более зрелых технологиях или проектах	Инвесторы субъектов ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
«Зеленые» облигации, бонды	«Зеленые» облигации и бонды являются мобильным источником финансов и работают на всех стадиях реализации проектов ВИЭ	Эмитенты «зеленых» облигаций и бондов и субъекты ВИЭ	Все развитые и развивающиеся страны, где внедряется «зеленое» финансирование возобновляемой энергетики
«Зеленые» сертификаты	«Зеленые» сертификаты являются мобильным источником финансов и работают в более зрелых проектах после погашения сертификатов	Специальные национальные органы и Международная ассоциация сертификатов возобновляемой энергии RECS, регулирующие куплю-продажу «зеленых» сертификатов. Субъекты ВИЭ	Все развитые и развивающиеся страны, где внедряется «зеленое» финансирование возобновляемой энергетики
Финансовые рычаги			

Субсидии	Субсидии предоставляются на проценты по кредитам и ценным бумагам, сбыт и инсталляцию объектов ВИЭ, покупку или снижение капитальных затрат на оборудование. Они являются источником частичного финансирования или экономии затрат финансов на реализацию проектов ВИЭ	Государственные уполномоченные органы по реализации проектов ВИЭ, частные фонды и др.	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
Налоговые льготы	Дифференцированные налоговые ставки, освобождение от ресурсного налога, таможенных налогов и пошлин являются источником частичного финансирования или экономии затрат финансов на реализацию проектов ВИЭ	Государственные уполномоченные органы по реализации проектов ВИЭ, частные фонды и др.	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
Примечание – составлена автором			

Таблица 2 – Методологические основы использования финансовых ресурсов в проектах ВИЭ

Методы использования финансовых ресурсов, финансовые инструменты и рычаги	Сущность методов использования финансовых ресурсов, финансовых инструментов и рычагов	Институты использования и управления финансовыми ресурсами	Страна применения
<i>Методы использования финансовых ресурсов</i>			
1. Регулирование использования финансовых ресурсов	Использование финансовых ресурсов для проектов ВИЭ определяется энергетическими политиками стран	Государственные уполномоченные органы по реализации проектов ВИЭ, частные фонды, банки и другие организации, регулирующие использование финансовых ресурсов в проектах ВИЭ. Субъекты ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
2. Контроль движения финансовых ресурсов	Контроль движения финансовых ресурсов для проектов ВИЭ определяется энергетическими политиками стран, осуществляется с помощью бухгалтерского баланса, отчетов о движении денежных средств, финансового аудита субъектов ВИЭ	Государственные уполномоченные органы по реализации проектов ВИЭ, частные фонды, банки и другие организации, регулирующие использование финансовых ресурсов в проектах ВИЭ. Субъекты ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
<i>Финансовые инструменты</i>			
Величина прибыли, доходов и расходов, льготных тарифов (цен); размеры налоговых, таможенных и инвестиционных льгот, амортизационных отчислений и т.п.	Эти финансовые инструменты позволяют определить степень ликвидности, рентабельности, платежеспособности, финансовой устойчивости субъектов ВИЭ, степень достижения целевых показателей	Государственные уполномоченные органы по реализации проектов ВИЭ, частные фонды, банки и другие организации, регулирующие использование финансовых ресурсов в проектах ВИЭ. Субъекты ВИЭ	Развитые и развивающиеся страны, где проводится развертывание проектов ВИЭ
<i>Финансовые рычаги</i>			
Санкции и штрафы, углеродный налог и квоты на выбросы парниковых газов	Эти рычаги служат мерой снижения выбросов парниковых газов, косвенно стимулируют развитие проектов ВИЭ, снижают или приводят к постепенной отмене субсидий на нефть, уголь и природный газ	Государственные уполномоченные органы по реализации проектов ВИЭ, субъекты ВИЭ и другие энергетические объекты	Все страны, подписавшие Киотский протокол и осуществляющие развертывание проектов ВИЭ
Примечание – составлена автором			

Проведенное исследование международного опыта финансирования проектов ВИЭ позволило определить особенности методологических подходов формирования финансового механизма развития возобновляемой энергетики в развитых и развивающихся странах, которые применяются на разных этапах движения финансовых ресурсов, а также выявлен ряд международных финансовых учреждений, оказывающих долговое финансирование проектов ВИЭ как для развитых, так и развивающихся стран.

Главной проблемой развития проектов ВИЭ является неконкурентность цены за единицу возобновляемой энергии в сравнении с ценой за единицу энергии из традиционных источников – ископаемого топлива. Но разработка FIT и FIP позволила сократить разрыв между ценами за единицу энергии из ВИЭ и ископаемого топлива и ускорить инвестиции в проекты ВИЭ благодаря предоставлению инвесторам долгосрочных контрактов по FIT и FIP и компенсации в случае превышения рыночной цены за единицу возобновляемой энергии над ее ценой по себестоимости. Также постепенному выравниванию цен за единицу энергии из ВИЭ и ископаемого топлива способствует существенное инновационное развитие технологий и усовершенствование оборудования ВИЭ, снижающие себестоимость их развёртывания.

Практически для всех развитых и развивающихся стран характерно применение государственного финансирования и различных дотаций, субсидий, налоговых льгот из средств государственного бюджета для проектов ВИЭ на первоначальном этапе их развёртывания.

Преимущественное использование государственного финансирования для проектов ВИЭ может приводить к деформации рынка возобновляемой энергии, поэтому во всех странах, в особенности в развитых странах, наблюдается преимущественное использование или постепенный переход к рыночным формам финансирования проектов ВИЭ. Так, в развитых странах широко применяется собственное финансирование (привлечение частных инвестиций), которое недостаточно развито в развивающихся странах по разным причинам (незрелость финансового сектора и рынка, дефицит финансовых ресурсов и другие). А в развивающихся странах большое развитие получило долговое финансирование, в особенности, из международных источников, а также долевое финансирование проектов ВИЭ за счет привлечения частных инвестиций в акционерный капитал субъектов ВИЭ. Постепенному переходу финансирования проектов ВИЭ от государственного к рыночному механизму способствовали также тендеры и аукционы, на которых происходило снижение цены за единицу возобновляемой энергии и не требовалось применения к ним льготных надбавок.

ВЫВОДЫ

Результатом исследований в данной статье стало определение методологических основ формирования и использования финансовых ресурсов в процессе развития проектов ВИЭ в зарубежной практике.

Успешный опыт зарубежных стран полезен для его трансформации в практику развития возобновляемой энергетики и выработке финансовой политики в отношении ускоренного развития проектов ВИЭ Казахстана. Особенно интересной для Казахстана, испытывающего недостаток финансовых ресурсов, информация о многочисленных международных финансовых учреждениях, оказывающих долговое финансирование проектов ВИЭ, а также об активном участии национальных банков в долговом финансировании проектов ВИЭ.

Для полного представления о необходимости принятия или трансформации тех или иных элементов финансового механизма развития возобновляемой энергетики в Казахстане целесообразно изучить зарубежный опыт преодоления барьеров и рисков, тормозящих развитие возобновляемой энергетики, а также степень влияния зрелости финансового рынка на финансирование проектов ВИЭ. Данное направление исследований объемное и требует углубленного изучения, поэтому оно запланировано нами в качестве предмета дальнейших исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Global trends in renewable energy investment 2019, Frankfurt School – UNEP Collaborating Centre Frankfurt School of Finance & Management, Bloomberg NEF, 76 p.
- 2 Clean Energy. Investments Trends, 3Q2018, Bloomberg NEF.
- 3 Козаева Н. В. Механизм государственной поддержки развития возобновляемых источников энергии в ФРГ // Вестник Московского государственного института международных отношений. – 2016. – №3 (48). – С. 229–238.
- 4 Financial Mechanisms and Investment Frameworks for Renewables in Developing Countries // The Report of the International Renewable Energy Agency (IRENA). – 2012. – 112 p.
- 5 Financing renewable energy. Options for Developing Financing Instruments using Public Funds. – World Bank. – 2011. – 60 p.
- 6 Asia-Pacific Economic Cooperation // A Guidebook for Financing New and Renewable Energy Projects. – 1998. – 145 p.
- 7 Private financing of renewable energy // A Guide for policymakers. – 2009. – 28 p.
- 8 Donastorg A., Renukappa S. and Suresh S. Financing Renewable Energy Projects in Developing Countries: A Critical Review // 2nd International Conference on Green Energy Technology (ICGET 2017). – IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science 83 (2017) 012012, doi: 10.1088/1755-1315/83/1/012012/
- 9 Thiam Hee Ng, Jacqueline Yujia Tao. Bond financing for renewable energy in Asia // Energy Policy. – August 2016. – Vol. 95. – P. 509–517.
- 10 Public Venture Capital Study. – UNEP SEF (Sustainable Energy Finance) Alliance, 2008.
- 11 M. Hustveit, J.S. Frogner, S.-E. Fleten. Tradable green certificates for renewable support: The role of expectations and uncertainty // Energy. – 2017. – Vol. 141. – P. 1717–1727.
- 12 Макс Гутброд, Храплива Ю.И., Володин С.Н. «Зеленые облигации» как новый финансовый инструмент и перспективы их внедрения в России // Журнал «Валютное регулирование. Валютный контроль». – 2017. – № 9. – С. 44–52.
- 13 Седаш Т. Н. Возобновляемые источники энергии: стимулирование инвестиций в России и за рубежом // Журнал «Российский внешнеэкономический вестник». – 2016. – № 5. – С. 50–56.
- 14 Green Finance: Green Bond Directions. – 2017. – P. 1–2.
- 15 Богачева О. В., Смородинов О. В. «Зеленые» облигации как важнейший инструмент финансирования «зеленых» проектов // Финансовый журнал. – № 2. – 2016. – С. 70–81.
- 16 Tian Huifang. Establishing Green Finance System to Support the Circular Economy // The book «Industry 4.0: Empowering ASEAN for the Circular Economy», Chapter 7. Establishing Green Finance System to Support the Circular Economy (Authors: Venkatachalam Anbumozhi, Fukunari Kimura). – Jakarta: ERIA (Economic Research Institute for ASEAN and East Asia). – October 2018. – P. 203–234.
- 17 Социально-экологические принципы Всемирного банка. – 2017. – 121 с.
- 18 Экологическая и социальная политика Европейского банка реконструкции и развития. – Май 2014 г. – 64 с.
- 19 Положение о Политике по Защитным Мерам Азиатского банка развития. – Июнь 2009 г. – 118 с.
- 20 Водяников В. Т. Финансово-экономический механизм стимулирования развития возобновляемой энергетики за рубежом // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ (Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет имени В.П.Горячкина»). – 2014. – № 3. – С. 54–56.
- 21 Amendment to the Renewable Energy Act (EEG 2017), Germany / Поправка 2017 года к Закону о возобновляемых источниках энергии (EEG 2017), Германия, 2017. – Международная энергетическая ассоциация (МЭА).
- 22 База данных энергетических политик стран. – МЭА.
- 23 Ратнер С.В. Вопросы стимулирования микрогенерации на основе возобновляемых источников энергии // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – Т. 13. – Вып. 6. – С. 1102–1113.
- 24 Конференция сторон. Доклад FCCC/КР/СМР/2006/8. Решение 11/СМР.1. Условия, правила и ру-

ководящие принципы торговли выбросами, осуществляемой в соответствии со ст. 17 Киотского протокола, 2006.

25 «Углеродные Налоги: Что мы можем узнать из международного опыта?». – Эконофакт, 2019-05-03. Получено 2019-10-23.

26 Миненко И. Ф. Перспективы внедрения «зеленых» сертификатов как метод государственного стимулирования развития энергетики на основе возобновляемых источников энергии // Актуальные проблемы российского права. – 2012. – № 3. – С. 73–81.

27 Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. Российская академия наук, Институт русского языка имени В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1997. – 944 с.

REFERENCES

1 Global trend in renewable energy investment 2019, Frankfurt School – UNEP Collaborating Centre Frankfurt School of Finance & Management, Bloomberg NEF, 76 p.

2 Clean Energy. Investments Trends, 3Q2018, Bloomberg NEF.

3 Kozaeva, N. V. (2016), “Mekhanizm gosudarstvennoi podderzhki razvitiya vozob-novlyaemykh istochnikov energii v FRG”, Vestnik Moskovskogo gosudarstven-nogo instituta mezhdunarodnykh otnoshenii, No.3 (48), pp. 229–238 (in Russian).

4 “Financial Mechanisms and Investment Frameworks for Renewables in Developing Countries” (2012), The Report of the International Renewable Energy Agency (IRENA), 112 p.

5 “Financing renewable energy. Options for Developing Financing Instruments Using Public Funds: (2011), World Bank, 60 p.

6 “Asia-Pacific Economic Cooperation” (1998), A Guidebook for Financing New and Renewable Energy Projects, 145 p.

7 “Private financing of renewable energy” (2009), A Guide for policymakers, 28 p.

8 Donastorg, A., Renukappa, S. and Suresh, S. (2017). “Financing Renewable Energy Projects in Developing Countries: A Critical Review”, 2nd International Conference on Green Energy Technology (ICGET 2017), IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science 83 (2017) 012012, doi: 10.1088/1755-1315/83/1/012012/.

9 Thiam Hee Ng and Jacqueline Yujia Tao (2016), “Bond financing for renewable energy in Asia”, Energy Policy, Vol. 95, pp. 509–517.

10 “Public Venture Capital Study” (2008), UNEP SEF (Sustainable Energy Finance) Alliance.

11 Hustveit, M., Frogner, J. S. and Fleten, S.-E. (2017), “Tradable green certificates for renewable support: The role of expectations and uncertainty”, Energy, Vol. 141, pp. 1717–1727.

12 Gutbrod, M., Khrapliva, Yu.I. and Volodin, S. N. (2017), “«Zelenye obligatsii» kak novyi finansovyi instrument i perspektivy ikh vnedreniya v Rossii”, Zhurnal «Valyutnoe regulirovanie. Valyutnyi kontrol'», No. 9, pp. 44–52 (in Russian).

13 Sedash, T. N. (2016), “Vozobnovlyaemye istochniki energii: stimulirovanie investitsii v Rossii i za rubezhom”, Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik, No. 5, pp. 50–56. (in Russian).

14 “Green Finance: Green Bond Directions” (2017), pp. 1–2.

15 Bogacheva, O.V., Smorodinov, O.V. (2016), “«Zelenye» obligatsii kak vazhneishii instrument finansirovaniya «zelenykh» proektov”, Finansovyi zhurnal, No.2, pp. 70–81. (in Russian).

16 Tian Huifang (2018), “Establishing Green Finance System to Support the Circular Economy”, The book «Industry 4.0: Empowering ASEAN for the Circular Economy», Chapter 7. Establishing Green Finance System to Support the Circular Economy (Authors: Venkatachalam Anbumozhi, Fukunari Kimura), Jakarta: ERIA (Economic Research Institute for ASEAN and East Asia), pp. 203–234.

17 “Sotsial'no-ekologicheskie printsipy Vsemirnogo banka” (2017), 121 p. (in Russian).

18 “Ekologicheskaya i sotsial'naya politika Evropeiskogo banka rekonstruktsii i razvitiya” (2014), 64 p. (in Russian).

19 “Polozhenie o Politike po Zashchitnym Meram Aziatskogo banka razvitiya” (2009), 118 p. (in Russian).

20 Vodyannikov, V. T. (2014), “Finansovo-ekonomicheskii mekhanizm stimulirovaniya razvitiya vozobnovlyaemoi energetiki za rubezhom”, Vestnik FGOU VPO MGAU (Federal'noe gosudarstvennoe byudzhethoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego professional'nogo obrazovaniya «Moskovskii gosudarstvennyi agroinzhenernyi universitet imeni V.P.Goryachkina», No. 3, pp. 54–56 (in Russian).

21 “Amendment to the Renewable Energy Act (EEG 2017), Germany”, Popravka 2017 goda k Zakonu o vozobnovlyaemykh istochnikakh energii (EEG 2017), Mezhdunarodnaya energeticheskaya assotsiatsiya (MEA) (in Russian).

22 “Baza dannykh energeticheskoi politik stran”, MEA (in Russian).

23 Ratner, S. V. (2017), “Voprosy stimulirovaniya mikrogeneratsii na osnove voz-obnovlyaemykh istochnikov energii”, Natsional'nye interesy: priority i beopasnost', Ch.13, Vol. 6, pp. 1102–1113 (in Russian).

24 “Konferentsiya storon. Doklad FCCC/KP/CMP/2006/8. Reshenie 11/CMP.1. Usloviya, pravila i rukovodyashchie printsipy torgovli vybrosami, osushchestvlyаемoi v sootvetstvii so st. 17 Kiotskogo protokola” (2006) (in Russian).

25 “Uglerodnye Nalogi: Chto my mozhem uznat' iz mezhdunarodnogo opyta?” (2019), Ekonofakt (in Russian).

26 Minenko, I. F. (2012), “Perspektivy vnedreniya «zelenykh» sertifikatov kak metod gosudarstvennogo stimulirovaniya razvitiya energetiki na osnove voz-obnovlyaemykh istochnikov energii”, Aktual'nye problemy rossiiskogo prava, No. 3, pp. 73–81 (in Russian).

27 Ozhegov, S. I. and Shvedova, N. Yu. (1997), “Tolkovyi slovar' russkogo yazyka: 80 000 slov i frazeologicheskikh vyrazhenii”, Rossiiskaya akademiya nauk, Institut russkogo yazyka imeniya V.V. Vinogradova, Moscow, Azbukovnik, 944 p. (in Russian).

SUMMARY

The paper analyzes the foreign experience of financial support for RES. On its basis, the methodological bases of the financial mechanism for the development of renewable energy in developed and developing countries at the stages of formation and use of financial resources that ensure the development of RES projects are determined.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада БЭК жобаларын қаржылық қолдаудың шетелдік тәжірибесіне талдау жасалды, оның негізінде БЭК жобаларын дамытуды қамтамасыз ететін қаржы ресурстарын қалыптастыру және пайдалану кезеңдерінде дамыған және дамушы елдерде балама энергетиканы дамытудың қаржылық тетігінің әдіснамалық негіздері айқындалған.

РЕЗЮМЕ

В работе выполнен анализ зарубежного опыта финансовой поддержки проектов ВИЭ, на основе которого определены методологические основы финансового механизма развития возобновляемой энергетики в развитых и развивающихся странах на этапах формирования и использования финансовых ресурсов, обеспечивающие развитие проектов ВИЭ.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Жунусова Гульмира Жарасбаевна – докторант PhD, Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан, e-mail: gulmirazhzh@mail.ru

MPHTI 06.73.75

JEL Classification: G21

**SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES LENDING MARKET EVALUATION:
A COMPARATIVE ANALYSIS AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN KAZAKHSTAN**

Y. M. Krupina¹, I. V. Selezneva²

^{1,2} «Turan» University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the study is to analyze the loan market of small and medium enterprises (SMEs) in Kazakhstan, which development is a priority for the country's economy.

Methodology. The study was done using the historical-logical method, system analysis, comparison, and visualization.

Originality. The authors identify the role of SMEs in the economy, determine the sources of financing and their availability, and also present trends in the development of SME financing through second-tier banks and microfinance organizations (MFIs).

The main results of the study include the following:

- 1) the structure of the SME sector and its impact on the economy of Kazakhstan is reviewed;
- 2) reasons for decrease in bank lending to the country's economy and increase in the loan portfolio of MFIs were identified;
- 3) implementation of FinTech and other IT technologies will make credit products more affordable and reduce costs;
- 4) development of new products for SMEs, introduction of benefits systems and further work on improvement of borrowers' quality will help to attract solvent customers, support development of SMEs and increase the profit of second-tier banks and MFIs

Keywords: second-tier banks, microfinance institution, bank loan, microfinance, loan portfolio.

**ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІН КРЕДИТТЕУ НАРЫҒЫН БАҒАЛАУ:
САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

Е. М. Крупина¹, И. В. Селезнева²

^{1,2} «Тұран» университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты. Елдің экономикасы үшін басымдыққа ие Қазақстандағы шағын және орта бизнес (ШОБ) субъектілерін несиелендіру нарығын талдау болып табылады.

Әдіснамасы. Зерттеу тарихи-логикалық әдіс, жүйелі талдау, салыстыру, және визуализациялау қолданылып жүргізілді.

Зерттеу құндылығы. Авторлар ШОБ экономикадағы рөлін, қаржыландыру көздерін және олардың қол жетімділігін айқындап, сонымен қатар ШОБ екінші деңгейлі банктер (ЕДБ) мен шағын несиелендіру ұйымдары (ШНҰ) арқылы несиелендірудің даму тенденцияларын көрсеткен.

Зерттеудің негізгі нәтижелеріне келесілерді жатқызуға болады:

- 1) ШОБ секторының құрылымы және оның Қазақстанның экономикасына әсері қаралды;
- 2) жүргізілген талдаулар негізінде ел экономикасын банктік несиелендірудің төмендеу себептері және ШНҰ несиелендіру портфелінің өсу себептері анықталды;

3) FinTech және басқа да IT технологиялар енгізу несие өнімдерін қол жетімді ете отырып, шығындарды азайтуға мүмкіндік береді.

4) ШОБ ерекшеліктеріне қарай жаңа өнімдер жасақтау, жеңілдіктер жүйесін енгізу және несие алушының сапасын жақсарту бағытындағы әрі қарайғы жұмыс төлемге қабілетті клиенттер тартуға, ШОБ дамуын қолдауға және ЕДБ мен ШНҰ табысын көбейтуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: екінші деңгейлі банктер, шағын несие ұйымдары, несиелендіру, шағын несиемен қамту, несие портфелі.

ОЦЕНКА РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Е. М. Крупина¹, И. В. Селезнева²

^{1, 2} Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – состоит в анализе рынка кредитования субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане, развитие которых является приоритетным для экономики страны.

Методология. Исследование проводилось с применением исторически-логического метода, системного анализа, сравнения, и визуализации.

Ценность. Авторами обозначена роль МСБ в экономике, определяются источники финансирования и их доступность, а также представлены тенденции развития кредитования МСБ через банки второго уровня (БВУ) и микрофинансовые организации (МФО).

К основным результатам исследования можно отнести следующие:

- 1) рассмотрена структура сектора МСБ и его влияние на экономику Казахстана;
- 2) на основе проведенного анализа выявлены причины снижения банковского кредитования экономики страны и увеличения кредитного портфеля МФО;
- 3) внедрение FinTech и других IT технологий позволит сделать кредитные продукты доступнее и сократить издержки;
- 4) разработка новых продуктов под специфику МСБ, внедрение систем льгот и дальнейшая работа над улучшением качества заемщика позволит привлечь платежеспособных клиентов, поддержать развитие МСБ и увеличить прибыль БВУ и МФО.

Ключевые слова: банки второго уровня, микрофинансовые организации, кредитование, микрофинансирование, кредитный портфель.

ВВЕДЕНИЕ

Роль МСБ в экономике стран усиливается с каждым годом, что доказывается многолетним опытом развитых и динамично развивающихся стран. МСБ способствуют развитию экономики путем создания новых рабочих мест, вклада в рост валового внутреннего продукта (далее – ВВП), насыщения рынка новыми товарами и услугами, созданием рабочих мест. В целом МСБ способствует формированию среднего класса, а также повышению качества товаров и услуг путем создания здоровой конкуренции на рынке, что приводит к более полному использованию знаний и умений населения и развитию инновационного потенциала государств. В Казахстане проводится ряд мероприятий для обеспечения развития национальной экономики, в частности в стране на протяжении последних 15 лет ведется системная работа по поддержке МСБ [1]. Правительство Республики Казахстан поставило стратегическую задачу по развитию малого и среднего предпринимательства и увеличению его вклада в ВВП страны до 50 % к 2050 году.

Из-за сложностей по первоначальному накоплению капитала, МСБ вынуждены прибегать к привлечению заемных средств, которые затем используются для расширения деятельности и развития

бизнеса, покрытия кассовых разрывов. Наиболее доступными источниками финансирования в Казахстане согласно опросу предпринимателей, проводимому НПП Республики Казахстан «Атакамен» [2], являются банковские кредиты и микрокредиты. Кредитование рассматривают эффективным инструментом поддержки и развития предприятий МСБ и в странах пост-советского пространства [3]. Однако, многие МСБ не могут предоставить финансовые отчеты и сведения о залоговом обеспечении, что является важной частью расчета кредитного рейтинга, на основе которого банки принимают решения о предоставлении займа. Как подчеркнул в своем исследовании Rahman A. и Bengo I., аналогичная ситуация со сложностями по предоставлению информации о финансовом положении предприятия, наличии залогового имущества, а также информационная асимметрия, наблюдается и в странах ближнего и дальнего зарубежья [4; 5]. Как результат, банки относят субъекты МСБ к категории рискованных заемщиков в сравнении с крупными предприятиями, в связи с этим устанавливаются дополнительные требования в предоставлении гарантий и высокие процентные ставки или, наоборот, предлагается меньший займ на более короткий срок. Данные ограничения существенно ограничивают доступ к кредитованию МСБ и дальнейшего развития сектора. В связи с этим, проблема кредитования субъектов МСБ в нашей стране остается актуальной и по сей день.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Одним из основных показателей успешности развития сектора МСБ является его доля в ВВП страны. Так, в странах с развитой экономикой доля предприятий МСБ в ВВП составляет около 50–60 % [6]. В Казахстане же данный показатель, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [7], на конец 2018 года составил 28,3 %, что на 12 % выше по сравнению с 2008 г. Интересно отметить, что, согласно данным Рисунка 1, г. Алматы занимает первое место в рейтинге по данному показателю, а замыкает данный рейтинг Северо-Казахстанская область.

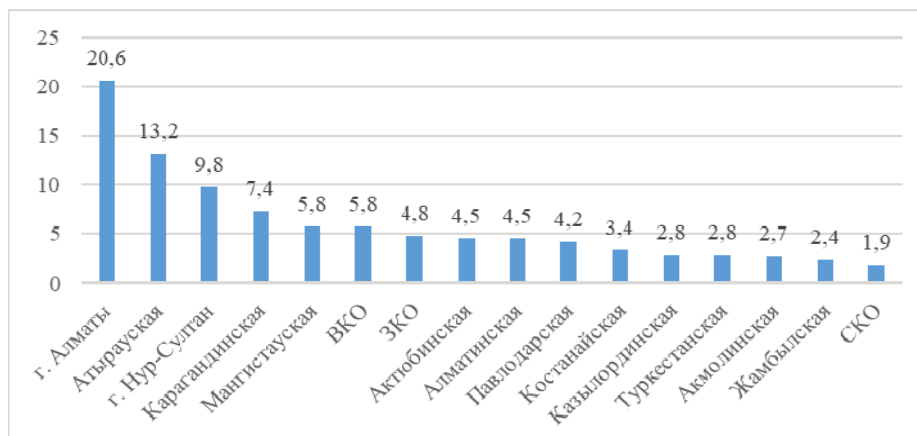


Рисунок 1 – Вклад регионов Республики Казахстан в долю МСБ в ВВП страны

Примечание – составлен авторами на основе источника [7]

Все предприятия в зависимости от масштабов деятельности можно разделить на субъекты крупного предпринимательства и субъекты малого и среднего предпринимательства, к которым, согласно Предпринимательскому кодексу Республики Казахстан, относятся предприятия с доходом в размере не более 3 000 000 МРП и численностью сотрудников в количестве не более 250 человек [8]. При этом в Казахстане МСБ представлены в основном субъектами малого и индивидуального предпринимательства. На конец 2018 года общее количество МСБ в стране составляет 1 148,6 тыс единиц, которые обеспечивают занятость только 35 % населения, для сравнения в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 68 % занятого населения работают в субъектах МСБ.

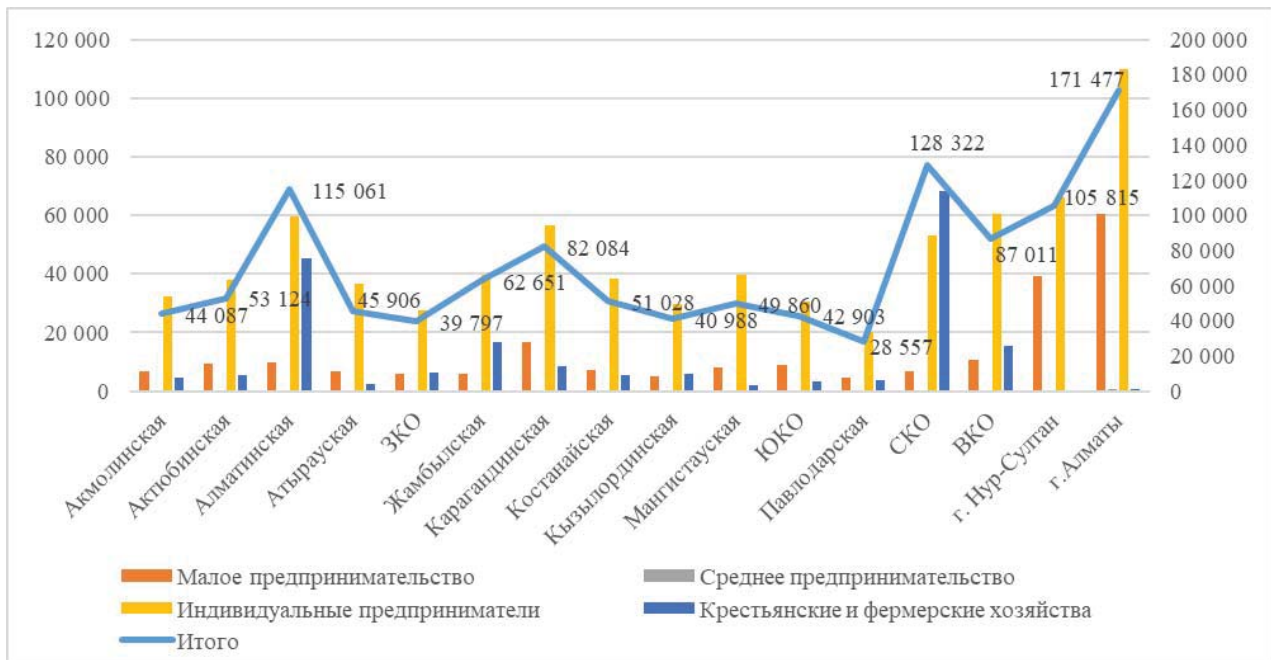


Рисунок 2 – Структура действующих субъектов МСБ в разрезе регионов Республики Казахстан
Примечание – составлен авторами на основе источника [7]

Согласно данным Рисунка 2, МСБ на территории Казахстана развивается достаточно неравномерно, при этом наибольшее количество субъектов сконцентрировано в городах Алматы и Нур-Султан, а также в Алматинской и Северо-Казахстанской области, что полностью соответствует структуре видов деятельности МСБ. Такие регионы как Мангистауская, Атырауская, Актюбинская, Кызылординская, Карагандинская, Павлодарская, Западно- и Восточно- Казахстанская области, которые обладают запасами полезных ископаемых и специализируются на отраслях тяжелой промышленности, характеризуются наименьшим количеством представленных МСБ. В основном это объясняется высокими барьерами входа в виде первоначального капитала, который необходимо вложить в открытие бизнеса. Также из Рисунка 2 видно, что сектор МСБ Казахстана представлен в основном предприятиями индивидуального и малого предпринимательства, крестьянские и фермерские хозяйства развиваются только в нескольких областях. Данные субъекты предпринимательства сталкиваются с проблемами финансирования своего производства, приобретение основных средств, покрытия кассового разрыва и расширения бизнеса.

Источники финансирования на жизненном цикле развития бизнеса варьируются в зависимости от рискованности предприятия. К примеру, на этапах становления и развития бизнеса, где риск возврата вложенных средств самый высокий, широко используются собственные средства, бизнес-ангелы, государственные гранты (см. Рисунок 3). Профинансировать рост действующего бизнеса можно за счет МФО, венчурных фондов или институтов развития. На стадии расширения и зрелости, когда риск невозврата вложенных средств снижается, финансирование можно привлечь через БВУ, фондовые рынки [9]. Однако в Казахстане ключевыми источниками финансирования являются собственные средства, кредитование через БВУ и МФО. Такие инструменты, как бизнес-ангелы, краудфандинг, венчурные фонды и фондовые рынки в целом не развиты.

При поиске финансирования МСБ особое внимание уделяют кредитованию, поэтому доступность кредитных ресурсов играет важную роль в развитии МСБ. В Казахстане финансовая поддержка и кредитование МСБ осуществляется в основном через банки второго уровня и микрофинансовые органи-

зации. При этом, система кредитования экономики построена таким образом, что финансовые услуги доступны как среднему, так и микро бизнесам.



Рисунок 3 – Источники финансирования бизнеса на пути развития [2]

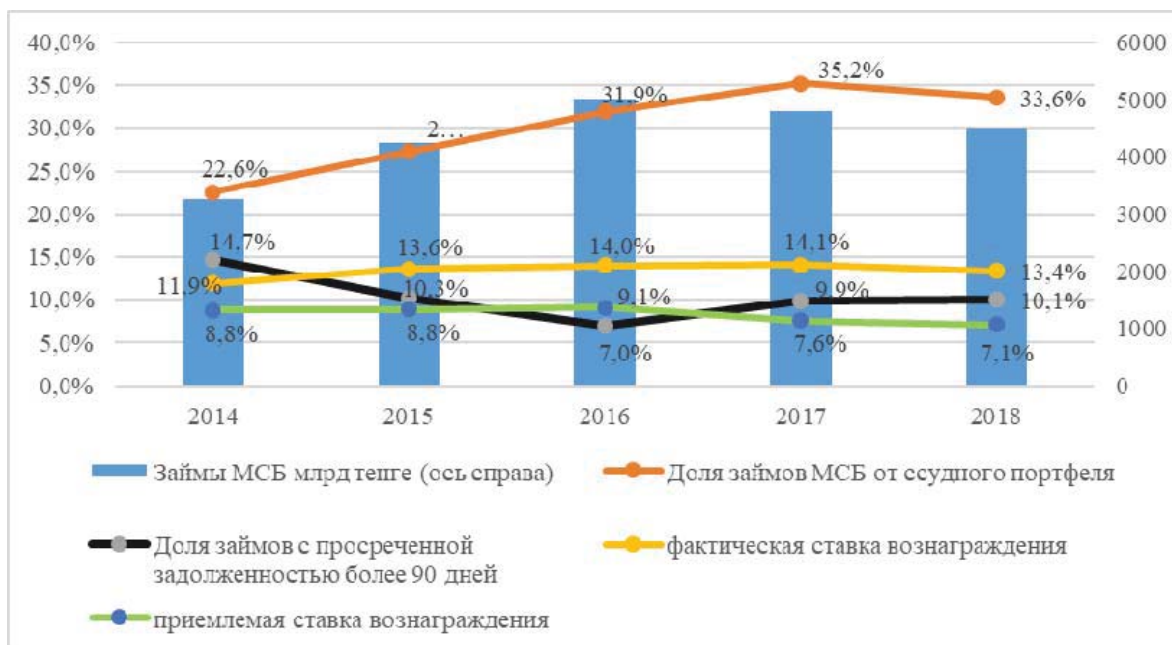


Рисунок 4 – Объемы кредитования МСБ банками второго уровня (БВУ) и микрофинансовыми организациями (МФО)

Примечание – составлен авторами на основе источников [12, 13, 14]

Коммерческие банки в целом покрывают около 80 % спроса на финансирование корпоративного сектора. Кредитование предприятий МСБ позволяет банкам диверсифицировать клиентов и увеличить их количество, а также расширить список предоставляемых услуг и, соответственно, увеличить прибыль и снизить общую рискованность [10]. Как отмечает Святов С. А., банковский сектор явля-

ется частью глобальной системы – национальной экономики и, как результат, цели и задачи данного сектора экономики должны соответствовать целям и более глобальных систем [11]. Таким образом, предоставляя финансовые ресурсы предприятиям МСБ, банки не только диверсифицируют бизнес, но и вносят свой вклад в осуществление целей и задач национальной экономики, так как развитие МСБ, как говорилось выше, является приоритетным направлением в развитии экономики многих стран.

Согласно данным Рисунка 4 за последние 5 лет наблюдается положительная динамика выдачи кредитов субъектам МСБ банками второго уровня (БВУ), однако наблюдается снижение роли банковского кредитования экономики в целом [9]. По сравнению с 2008 годом доля кредитов по отношению к ВВП снизилась в два раза, при этом за последние 5 лет отмечается увеличение доли займов МСБ от ссудного портфеля банков. Пик кредитования субъектов МСБ приходится на 2016-2017, где доля кредитов МСБ от ссудного портфеля банков увеличилась с 23 % в 2014 до 32 % и 35 % соответственно, в 2018 году доля кредитов МСБ составляет 33 %. При этом, Первое кредитное бюро РК отмечает, что в 2017 и 2018 годах доля кредитов, выданных малым предприятиям, составляет около 50 % от всего портфеля кредитования МСБ, доля кредитования средних предприятий составляет около 10 %, а крупных – 21 % [15]. Однако доля кредитов, выданных предприятиям крупного бизнеса, постепенно снижается (см. Рисунок 5). Согласно исследованиям, проводимым Национальным банком РК, снижение спроса со стороны крупного бизнеса обусловлено освоением рынка и уменьшением количества новых проектов, требующих привлечение дополнительного финансирования [16].

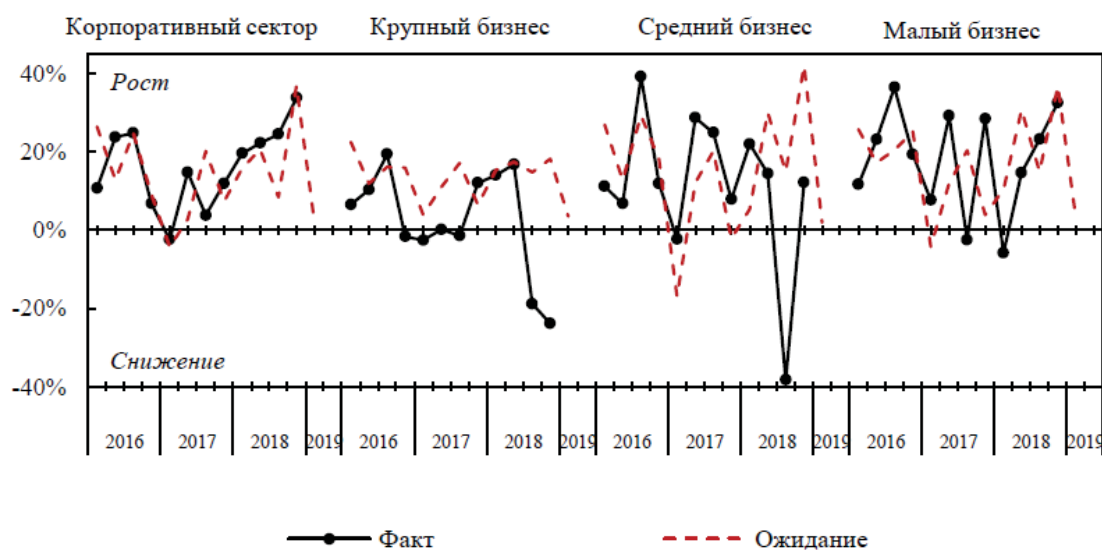


Рисунок 5 – Спрос субъектов предпринимательства на кредитование БВУ

Примечание – составлен авторами на основе источника [14]

Стоит подчеркнуть, что с 2014 по 2016 года банки ужесточали свою кредитную политику, повышая стоимость займа и требования к заемщикам, объясняя это снижением уровня платежеспособности клиентов. Со второго полугодия 2016 года прослеживается тенденция снижения стоимости займа банками и общее смягчение условий кредитования. Так, согласно опросу Национального банка РК, доля предприятий в реальном секторе экономики, считающих условия кредитования неприемлемыми, постепенно снижается [16]. Согласно данным Рисунка 6 доля предприятий, которые считают условия банковского кредитования неприемлемыми, в среднем сократилась на 5% по всем приоритетным отраслям экономики страны.



Рисунок 6 – Доля предприятий, для которых условия банковского кредитования неприемлемы, %
Примечание – составлен авторами на основе источника [13]

Смягчение условий кредитования объясняется, во-первых, снижением базовой ставки Национального Банка Республики Казахстан, во-вторых, снижением реальных доходов населения, что снизило объемы потребительского кредитования. Снижение доходов также изменило и структуру потребления населения в пользу продовольственных товаров. Как результат, такие отрасли, как строительство, торговля и услуги столкнулись с падением спроса, что увеличило кредитный риск банков. Средняя процентная ставка по кредитам для предприятий вышеперечисленных отраслей экономики увеличилась до 17 % в 2017 году, для сравнения в 2014 году средняя ставка составляла 12 %. При этом, реальная ставка с 2010 года в среднем равнялась 6 %. Тем не менее, не смотря на общее смягчение условий кредитования, процентные ставки БВУ в Казахстане остаются на достаточно высоком уровне по сравнению с США и Европой (см. Рисунок 7).

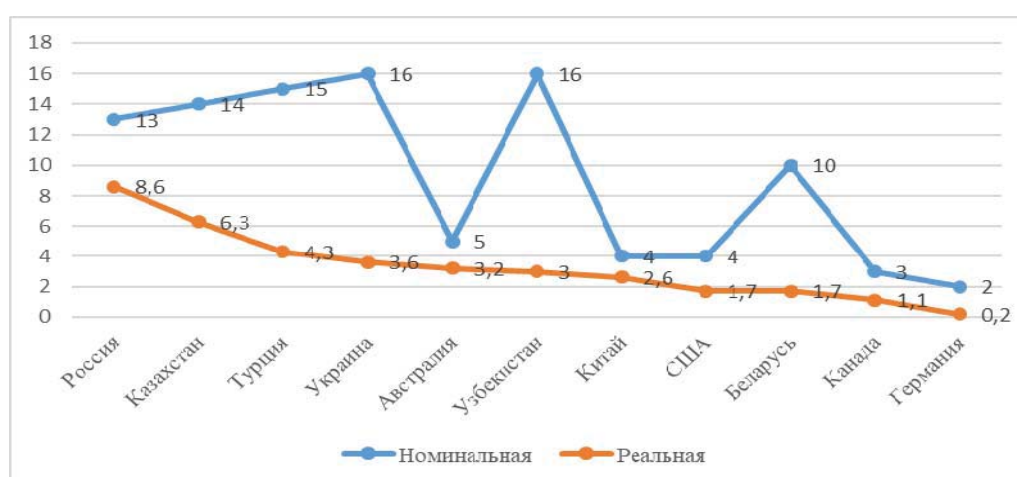


Рисунок 7 – Номинальные и реальные ставки по кредитованию бизнеса, %
Примечание – составлен авторами на основе данных Статистических агентств стран

Кредитование МСБ в Казахстане осуществляется в основном 7-ю банками второго уровня. Эффективные ставки вознаграждения по кредитам варьируются в зависимости от срока и суммы кредитования, а также от рискованности заемщика. Согласно данным Рисунка 8, минимальная ставка составляет 13 % (АО «АТФБанк» и АО «Народный Банк Казахстана»), а максимальная – 24 % (АО «ForteBank»), самый популярный минимальный срок кредитования составляет 3 месяца с минимальной суммой в размере 1 000 000 тенге. Самую большую сумму кредита для МСБ предлагает АО «АТФБанк» – до 5 млрд. тенге. Средний срок кредитования варьируется от 12 до 120 месяцев, наиболее популярный срок кредитования – 84 месяца, предлагается 5-ю банками.

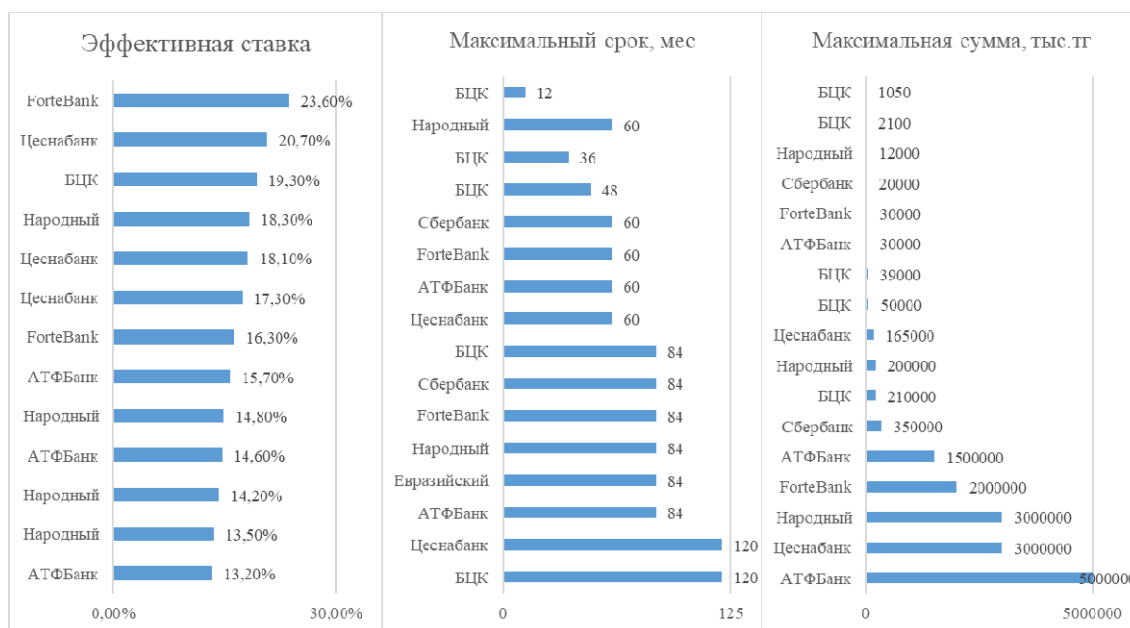


Рисунок 8 – Условия кредитования МСБ банками

Примечание – составлен авторами на основе корпоративных сайтов банков

Увеличение доли кредитов МСБ привело к ухудшению качества кредитного портфеля БВУ корпоративному сектору, доля займов с просроченной задолженностью более 90 дней увеличилась с 7 % в 2016 году до 10 % в 2018 году. Для улучшения качества заемщиков и снижения доли безнадежных кредитов, БВУ ужесточили требования к заемщикам путем пересмотра внутренних нормативных документов, политик по залоговому обеспечению и принятия кредитных решений. Так, предприятия МСБ, которые не предоставляют полную информацию по финансово-хозяйственной деятельности и по средствам погашения кредита или имеют слабое покрытие залоговым имуществом, банки относят к рискованным заемщикам. Стоит также отметить слабое доверие банков к финансовой отчетности предприятий МСБ, которые имеют право составлять ее не в соответствии с МСФО. В связи с данными мерами, банковское кредитование стало менее доступным для многих предприятий малого бизнеса, что позволило увеличить размер кредитного портфеля МФО в 2018 году в 4 раза по сравнению с 2014 годом (см. Рисунок 9). Средняя ставка по выданным микрокредитам выше, чем в БВУ, так как МФО сами привлекают заемные средства. К примеру, средняя ставка на кредит для физических лиц составляет 28 %, а для юридических лиц – 22,5 %. Основными источниками привлечения средств у МФО являются БВУ (14-21 %), зарубежные организации (12-15 %) и прочие источники (от 17 %). Стоит отметить, что МФО берут меньший процент за организацию займа (2 % против 5 % у БВУ) и не снимают проценты за обналичивание средств.

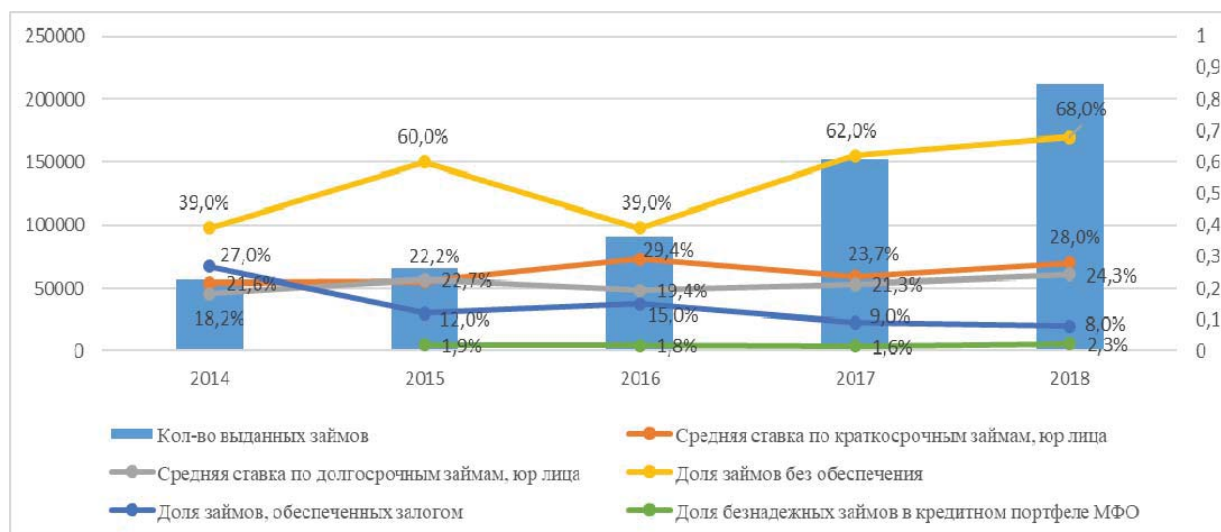


Рисунок 9 – Кредитование субъектов МСБ микрофинансовыми организациями

Примечание – составлен авторами на основе источников [17,18]

МФО активно работают с индивидуальными предпринимателями и малым бизнесом, которые БВУ относят к рискованным заемщикам [19]. Так, доля займов без залогового обеспечения, выданных МФО с 2016 года, составляет 62-68 %. Тем не менее доля безнадежных кредитов в МФО значительно ниже и составляет в среднем 2 %, что можно объяснить активным вкладом МФО в поддержку и образование своих клиентов. К примеру, крупные МФО проводят бесплатные курсы по бухгалтерскому и налоговому учету, инструментам продвижения продуктов и услуг и т.д. Также, банки не всегда представлены в отдаленных районах и МФО там оказываются единственными, кто кредитует ИП и МСБ. К примеру, доля МСБ в Южно-Казахстанской области составляет примерно 10 % от общего числа по республике, в то время как доля филиалов и отделений банков в данном регионе составляет 2,8 %, а доля МФО – 5 %.

Среди крупнейших МФО, ТОО «МФО Онлайн Казфинанс» предлагает кредитование только в онлайн формате, таким образом охватывая все регионы. Ссудный портфель данной компании увеличился с 261 млн тенге в 2017 году (год основания) до 3 863 млн тенге в 2018 году, что говорит о недостаточном охвате отдаленных регионов. К тому же к 2021 году, согласно программе «Цифровой Казахстан», планируется предоставить доступ к высокоскоростному интернету более чем 2 000 населенным пунктам отдаленных сел, что сделает онлайн кредитование еще более доступным.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

В заключение можно сделать вывод, что спрос на кредитование у МСБ будет продолжать расти, и одной из главных причин будет рост потребности предприятий в оборотных средствах. Банки второго уровня планирует увеличить долю кредитов, выданных МСБ, что, помимо диверсификации кредитного портфеля, приведет и к увеличению прибыли благодаря высокому и стабильному спросу. Несмотря на то, что в стране отмечается смягчение условий кредитования, представители МСБ обращаются за кредитами в крайних случаях. Это объясняется нестабильной экономической ситуацией в стране и некоторыми сложностями в получении кредита, в том числе в связи с отсутствием филиалов банков и МФО в отдельных регионах. В целях увеличения объемов кредитования МСБ необходимо провести ряд мер для улучшения привлекательности и доступности кредитов.

Во-первых, в условиях развития IT технологий, банкам и МФО нужно автоматизировать процесс подачи заявок и выдачи кредитов, что позволит привлечь новых клиентов и одновременно избежать многих издержек по работе филиалов. Также внедрение FinTech технологий позволит сократить длительность рассмотрения заявок и связанные с ними издержки. Успешным примером здесь может вы-

ступить ТОО «МФО Онлайн Казфинанс», которое работает только в дистанционном формате. Для эффективной работы платформы можно разработать определенный формат документов, который необходим для подачи заявки на кредит, которому должны следовать клиенты. Так процесс рассмотрения заявки значительно ускорится.

Во-вторых, можно пересмотреть систему льгот и снижать предприятиям процентную ставку по кредиту в случае своевременного погашения ряда платежей. В ходе рассмотрения заявок на кредит, клиент может предоставить недостаточно или неправильную информацию о своем финансовом положении, в связи с чем он будет отнесен к рискованным клиентам, что приведет к увеличению процентной ставки по кредиту. Если такой клиент покажет, что он в состоянии выполнить свои обязательства, то кредитный риск для банка снижается, и пересмотр процентной ставки для такого клиента будет логично.

В-третьих, по статистике МФО, можно сделать вывод, что кредиты без залогового обеспечения пользуются популярностью у МСБ. Коммерческим банкам тоже можно разработать продукты, не требующие залогового обеспечения. В совокупности с пунктом 2 выше, БВУ смогут привлечь дополнительный сегмент клиентов, на который они ранее не были ориентированы. В целом, БВУ и МФО должны постоянно совершенствовать и расширять линейку своих продуктов и услуг.

В-четвертых, не смотря на ужесточение требованиям к заемщикам, пересмотра политик по принятию кредитных решений, доля безнадежных кредитов в БВУ увеличивается, качество предоставляемых кредитов ухудшается. С одной стороны, банкам необходимо и далее совершенствовать систему рассмотрения кредитных заявок. С другой стороны, собственники МСБ не всегда обладают достаточными знаниями по ведению финансовой отчетности и бизнеса в целом, предоставляя недостоверную информацию кредиторам. Как показывает опыт МФО в Казахстане и ПАО «Сбербанк» в России, через программу «Бизнес-класс», обучение основам по ведению бизнеса позволит повысить бизнес-грамотность заемщиков и увеличить шансы на успех их предприятия.

Таким образом, банки и микрофинансовые организации должны продолжать работу, с одной стороны, по упрощению предоставления кредитов МСБ, а с другой стороны, по проводить работу по улучшению качества заемщика. Также нужно изучить эффективность использования заемных средств, так как зачастую МСБ вкладывают не менее 60% от своих инвестиций в строительство зданий и сооружений, что подразумевает низкую эффективность использования заемных средств по сравнению с инвестированием в факторы производства как технологии, оборудование. Однако повышение доступности получения средств посредством кредитования не решат проблемы развития МСБ [20]. Тем не менее, создание таких продуктов, которые помогут предпринимателям не только покрывать кассовые разрывы и обустроить место ведения бизнеса, но и активно наращивать инвестиции и увеличивать производственные мощности, поможет субъектам МСБ активнее участвовать в экономике, увеличить долю в ВВП и включиться в инновационный процесс страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шайхутдинова А. К., Селезнева И. В., Абдильдин С. С. Государственная политика Казахстана в области развития предпринимательства // Вестник Университета «ТУРАН». – 2019. – № 1 (81). – С. 30–35.
2. Национальный доклад о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан // НПП РК Атамекен. – 2018. – 70 с.
3. Радюкова Я. Ю., Сутягин В. Ю., Колесниченко Е. А. Кредитование как инструмент развития малого бизнеса // Бюллетень науки и практики. – 2018. – № 11. – С. 301–312.
4. Rahman A., Belas J., Rahman M.T. Determinants of SMA Finance: Evidence from Three Central European Countries. // Review of Economic Perspectives. 2017. – № 3 (17). – С. 263–285.
5. Bengo I., Arena M. The relationship between small and medium-sized social enterprises and banks. // International Journal of Productivity and Performance Management. – 2019. – № 2 (68). – С. 389–406.
6. National Statistical Offices [Электронный ресурс] // EUROSTAT [web-портал]. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/links> (дата обращения: 17.02.2020).

7. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс] // Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Офиц. сайт]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/6> (дата обращения: 17.02.2020).

8. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2020 г) [Электронный ресурс] // Информационно-правовая система нормативно-правовых актов Республики Казахстан [web-портал]. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375> (дата обращения: 16.01.2020).

9. Адамбекова А. А. Финансы и кредит: учебное пособие. – Алматы: [б. и.], 2005. – 468 с. – ISBN 9965-25-493-1.

10. Талимова Л. А., Калкабаева Г. М. Эффективность интеграционных процессов в банковском секторе Казахстана в условиях обеспечения финансовой стабильности // *Central Asian Economic Review*. – 2017. – № 5-6. – С. 52–61.

11. Святков С. А. Национальная модель банковской системы Казахстана: приоритеты посткризисного периода // *Экономика: стратегия и практика*. – 2011. – № 2 (18). – С. 37–42.

12. Текущее состояние банковского сектора РК // Национальный банк РК. – 2015–2018.

13. Отраслевой конъюнктурный обзор // Национальный банк РК. – 2015–2018.

14. Тенденции кредитования // Национальный банк РК. – 2015–2018.

15. Ежемесячный информационно-аналитический дайджест // Первое кредитное бюро. – 2018.

16. Состояние и прогноз параметров кредитного рынка. // Национальный банк РК. – 2017.

17. Текущее состояние микрофинансовых организаций РК // Национальный банк РК. – 2015–2018.

18. Информация о состоянии микрофинансового сектора в РК. // Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана. – 2015–2018.

19. Маланьина А. А. Микрофинансирование как инструмент экономического развития // *Актуальные вопросы экономических наук*. – 2016. – № 50-2. – С. 21–26.

20. Капранова Л. Д. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения // *Экономика и управление*. – 2016. – № 1. – С. 106–113.

REFERENCES

1. Shaykhutdinova, A. K., Selezneva, I. V. and Abdil'din S. S. (2019), “Gosudarstvennaya politika Kazkhastana v oblasti razvitiya predprinimatel'stva”, *Vestnik Universiteta «TURAN»*, No. 1 (81), pp. 30–35 (in Russian).

2. “Natsional'nyy doklad o sostoyanii predprinimatel'skoy aktivnosti v Respublike Kazakhstan” (2018), NPP RK Atameken, 70 p. (in Russian).

3. Radyukova, Ya. Yu., Sutyagin V. Yu. and Kolesnichenko Ye. A. (2018), “Kreditovaniye kak instrument razvitiya malogo biznesa”, *Byulleten' nauki i praktiki*, No. 11, pp. 301–312 (in Russian).

4. Rahman, A., Belas, J. and Rahman, M. T. (2017), “Determinants of SMA Finance: Evidence from Three Central European Countries”, *Review of Economic Perspectives*, No. 3 (17), pp. 263–285.

5. Bengo, I. and Arena, M. (2019), “The relationship between small and medium-sized social enterprises and banks”, *International Journal of Productivity and Performance Management*, No. 2 (68), pp. 389–406.

6. “National Statistical Offices”, EUROSTAT, available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/links> (accessed: February 17, 2020).

7. “Maloe i srednee predprinimatel'stvo”, available at: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/6> (accessed: February 17, 2020) (in Russian).

8. “Predprinimatel'skij kodeks Respubliki Kazahstan (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostojaniyu na 11.01.2020 g)”, available at: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375> (accessed: January 16, 2020) (in Russian).

9. Adambekova, A. A. (2005), “Finansy i kredit”, *Almaty*, 468 p., ISBN 9965-25-493-1 (in Russian).

10. Talimova, L. A. and Kalkabayeva, G. M. (2017), “Effektivnost' integratsionnykh protsessov v bankovskom sektore Kazakhstana v usloviyakh obespecheniya finansovoy stabil'nosti”, *Central Asian Economic Review*, 2017, No. 5-6, pp. 52–61 (in Russian).

11. Svyatov, S. A. (2011), “Natsional'naya model' bankovskoy sistemy Kazakhstana: priorityety postkrizisnogo perioda”, *Ekonomika: strategiya i praktika*, No. 2 (18), pp. 37–42 (in Russian).
12. “Tekushcheye sostoyaniye bankovskogo sektora RK” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
13. “Otraslevoy konyunktorny obzor” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
14. “Tendentsii kreditovaniya” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
15. “Yezhemesyachnyy informatsionno-analiticheskiy daydzhest” (2018), *Pervoye kreditnoye byuro*. (in Russian).
16. “Sostoyaniye i prognoz parametrov kreditnogo rynka” (2017), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
17. “Tekushcheye sostoyaniye mikrofinansovykh organizatsiy RK” (2015–2018), *Natsional'nyy bank RK* (in Russian).
18. “Informatsiya o sostoyanii mikrofinansovogo sektora v RK” (2015–2018), *Assotsiatsiya mikrofinansovykh organizatsiy Kazakhstana* (in Russian).
19. Malan'ina, A. A. (2016), “Mikrofinansirovaniye kak instrument ekonomicheskogo razvitiya”, *Aktual'nyye voprosy ekonomicheskikh nauk*, No. 50-2, pp. 21–26 (in Russian).
20. Kapranova, L. D. (2016), “Kreditovaniye malogo i srednego biznesa: problemy i resheniya”, *Ekonomika i upravleniye*, No. 1, pp. 106–113 (in Russian).

SUMMARY

The paper presents an analysis of the loan market for small and medium enterprises (SMEs) in Kazakhstan, which have a key role in the development of the country's economy. The authors presented that the role of bank loans to the economy is decreasing, while the share of loans granted SMEs is increasing. Banks increase requirements for borrowers to improve the quality of their loan portfolios, which resulted in increase of microfinance institutions loan portfolio, most of which is represented by unsecured loans. At the same time, SMEs are becoming key customers of commercial banks and microfinance organizations, due to increase in loan demand from SMEs. Based on the analysis, the authors came to the conclusion that development of new products for SMEs, the introduction of FinTech and other IT technologies and further work on improvement of borrowers' quality will help to attract solvent customers, support the development of SMEs and increase the profit of second-tier banks and microfinance organizations.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада еліміздің экономикасын дамытуда маңызды рөл атқаратын Қазақстандағы шағын және орта бизнес (ШОБ) субъектілерін несиелендіру нарығын талдау келтірілген. Жүргізілген талдаулардың нәтижесінде авторлар экономиканы банктік несиелендіру рөлінің төмендегенін, бұл ретте ШОБ субъектілеріне берілген несие үлестерінің өскенін анықтаған. Несие портфелінің сапасын жақсарту үшін банктер несие алушыларға қойылатын талаптарды қатайтады, бұл көп бөлігі кепілсіз несиелер болып табылатын шағын несие ұйымдары. Бұл несие портфелінің өсуіне тағы бір себеп болып табылады. Бұл ретте ШОБ несиеге деген сұраныстың көбеюіне байланысты, коммерциялық банктер мен шағын несие ұйымдарының маңызды клиенттеріне айналады. Жүргізілген талдаулардың негізінде авторлар ШОБ ерекшеліктеріне қарай жаңа өнімдер жасақтау, FinTech және басқа да IT технологиялар енгізу және несие алушының сапасын жақсарту бағытындағы әрі қарайғы жұмыс төлемге қабілетті клиенттер тартуға, ШОБ дамуын қолдауға және ЕДБ мен шағын несие ұйымдардың табысын көбейтуге мүмкіндік береді деген қорытындыға келді.

РЕЗЮМЕ

В статье представлен анализ рынка кредитования субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) в Казахстане, которые занимают ключевую роль в развитии экономики страны. На основе проведен-

ного анализа авторы выявили, что роль банковского кредитования экономики снижается, при этом увеличивается доля кредитов субъектам МСБ. Для улучшения качества кредитного портфеля банки ужесточают требования к заемщикам, что является одной из причин увеличения кредитного портфеля микрофинансовых организаций, большая часть которого представлена беззалоговыми кредитами. При этом МСБ становятся ключевыми клиентами коммерческих банков и микрофинансовых организаций, в связи с увеличением спроса на кредитование у МСБ. На основе проведенного анализа авторы пришли к выводу, что разработка новых продуктов под специфику МСБ, внедрение FinTech и других IT технологий и дальнейшая работа над улучшением качества заемщика позволит привлечь платежеспособных клиентов, поддержать развитие МСБ и увеличить прибыль банков второго уровня и микрофинансовых организаций.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Крупина Елена Михайловна – докторант Ph.D, Университет Туран, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: krupina.yelena@gmail.com

Селезнева Ирина Владимировна – доктор экономических наук, профессор, Университет Туран, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: i.selezneva@turan-edu.kz.

МРПТИ код: 6.75.02
JEL Classification: I15

FACTOR ANALYSIS OF REPUTATION MANAGEMENT OF MEDICAL ORGANIZATIONS OF ALMATY

S. Tazharganov¹, T. Satkalieva²

¹Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

²The Kazakh University of Economics, Finance and International Trade,
Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of this article is to investigate the factors affecting the reputation of a medical organization in Almaty.

The research methodology includes the construction of econometric models using primary and secondary variables. For research was used the database of healthcare organizations in Almaty and 6 organizations providing medical services were selected. Polyclinics of both state and private ownership were selected for the research. Various hypotheses were tested based on the collected data.

Originality / value of the research. Hypothesis testing results were very interesting. Firstly, the patient does not really need a doctor's formal qualification certificate. Secondly, the gender structure of the attached population is statistically not significant, but the presence of foreign patients and oralmans. Thirdly, the qualifications of doctors and the frequency of visits to the clinic for medical services were not significant.

Findings. According to the results of the data analysis, it can be noted that some factors do not affect the reputation of the clinic and did not show a sufficiently clear picture.

In this regard, it is necessary to study other influencing factors and conduct additional research using qualitative methods.

Keywords: reputation, reputation management, number of attached population, outpatient clinics.

АЛМАТЫ ҚАЛАСЫНЫҢ МЕДИЦИНАЛЫҚ ҰЙЫМДАРЫНЫҢ РЕПУТАЦИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТІН ФАКТОРЛЫҚ ТАЛДАУ

С. Тасжарганов¹, Т. Саткалиева²

¹Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

²Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті,
Нұр-Сұлтан, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Мақаланың мақсаты болып, Алматы қаласындағы медициналық мекемелердің репутациясына әсер ететін факторларды зерттеу.

Зерттеу әдіснамасына бастапқы және екінші реттік айнымалыларды қолдану арқылы эконометрикалық модельдерді құру кірді. Алматы қаласындағы денсаулық сақтау ұйымдарының мәліметтер базасы қолданылып, халыққа медициналық қызмет көрсететін 6 ұйым таңдалды. Талдау үшін мемлекеттік және жеке меншік нысанындағы емханалар таңдалды. Алынған мәліметтер негізінде әртүрлі гипотезалар сыналды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Гипотезаларды тестілеу нәтижелері өте қызықты болды. Біріншіден, пациентке дәрігердің біліктілігі маңызды емес. Екіншіден, статистикалық тұрғыдан алғанда,

тіркелгендердің жыныстық құрамы емес, шетелдік пациенттер мен оралмандардың болуы маңызды. Үшіншіден, дәрігерлердің біліктілігі және медициналық қызметке клиникаға бару жиілігі маңызды болмады.

Зерттеу нәтижелері. Деректерді талдау нәтижелері бойынша емхананың репутациясына алынған факторларлардың кейбіреулері әсер етпеді және жеткілікті түрде көріністі айқын көрсетпеді. Осыған байланысты, басқа әсер етуші факторларды зерттеу және сапалық әдістерді қолдана отырып, қосымша зерттеулер жүргізу қажет.

Түйін сөздер: репутация, репутациялық менеджмент, тіркелгендер, емханалар.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕПУТАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОРОДА АЛМАТЫ

С. Тасжарганов¹, Т. Саткалиева²

¹Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан,

²Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
Нур-Султан, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является исследовать факторы, влияющие на репутацию медицинских учреждений г. Алматы.

Методология исследования включает в себя построение эконометрических моделей с использованием первичных и вторичных переменных. Использована база данных организаций здравоохранения г. Алматы и были выбраны 6 организаций, оказывающих медицинские услуги населению. Для анализа были выбраны поликлиники как государственной, так и частной форм собственности. Протестированы разные гипотезы на основе полученных данных.

Оригинальность/ценность исследования. Результаты тестирования гипотез оказались очень интересными. Во-первых, пациенту не особо важно наличие квалификационной степени у врача. Во-вторых, статически значим не гендерный состав прикрепленного населения, а наличие иностранных пациентов и оралманов. В-третьих, не значимыми оказались показатели квалификации врачей и частота обращения в поликлинику за медицинскими услугами.

Результаты исследования. По результатам анализа данных можно отметить, что некоторые факторы не влияют на репутацию поликлиники и не показали достаточно ясную картину. В связи с этим, необходимо изучить другие влияющие факторы и провести дополнительные исследования с применением качественных методов.

Ключевые слова: репутация, репутационный менеджмент, количество прикрепленных, поликлиники.

ВВЕДЕНИЕ

Здоровье нации – основа успешного государства. Качество здравоохранения – это один из главных показателей благополучия социальной жизни страны. Согласно Посланию Первого Президента Республики Казахстан – Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», здравоохранение должно отвечать постоянно возрастающим требованиям, соответствовать новым стандартам. Также, в данном послании упомянуто о повышении количества частных медицинских организаций и качества медицинских услуг [1].

Первый президент – Нурсултан Абишевич также в своем Послании народу Казахстана «Путь Казахстана – 2050: одна цель, один интерес, одно будущее» отметил, что перед страной стоит новая задача - войти в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира, что подразумевает о высоком уровне медицины [2].

На сегодняшний день, принятые реформы в здравоохранении привели к усилению конкуренции среди медицинских учреждений. В соответствии с государственной программой «Денсаулық», поставлена задача повышения уровня удовлетворенности населения качеством медицинской помощи к 2020 году и поставлены новые задачи [3]. Напомним, что в ранее принятой программе «Саламатты Қазақстан», каждый гражданин Казахстана получил право выбирать медицинское учреждение, платные и бесплатные услуги и лекарства, к которому он прикреплен [4]. Также в стране создан «Фонд социального медицинского страхования» (далее – ФСМС), миссией, которой является обеспечение равного доступа к медицинским услугам, финансовая защита, осуществление закупок медицинской помощи на основе сбалансированной гарантий и обязательств [5].

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

В связи с вышеупомянутыми обстоятельствами, у получателей медицинской помощи появилась возможность выбора медицинского учреждения. И мы полагаем, что при выборе и оценке медицинской организации важным является ее репутация, как сигнал качества медицинских услуг. Поэтому, целью данного является исследование факторов, влияющих на репутацию медицинских учреждений г. Алматы.

Но, для начала хотим рассказать о значении понятий репутация и репутационный менеджмент. Но, в изучении теории и практики о репутации, в литературе существует немало споров о взаимозаменяемости и взаимозависимости понятий имидж, репутация, бренд, нематериальный актив и гудвилл [6], [7].

Согласно словарю «Американское Наследие Английского языка» «репутация» означает общую оценку, данную человеком или обществом [8].

В словаре Ожегова С. И. репутация представлена как приобретаемая кем-нибудь или чем-нибудь общественная оценка, общее мнение о качествах, достоинствах и недостатках кого-то или чего-то. В словаре приводится также градация хорошей, плохой и незапятнанной репутации [9].

С точки зрения исследователей как А. Кармели и А. Тишлера, репутация представляет собой мнение окружения об организации. Кроме того, они отметили, что репутация является результатом прошлой активности фирмы и имеет прямое воздействие на будущую деятельность компании [10].

Особенно широко используется учеными в этой области репутационного менеджмента и ценен научный труд Ч. Фомбруна 1996 года, согласно которому корпоративная репутация представляет собой перцептивное представление о прошлых действиях и будущих перспективах компании. В данной работе описывается привлекательность фирмы по всем ключевым составляющим при сравнении с другими лидирующими конкурентами. По Ч. Фомбруну, репутация – это мнение или оценка индивида или коллектива [11].

В своих исследованиях Ч. Фомбрун и Ван Риель дали такое определение, что «корпоративная репутация коллективное мнение и оценка внутренних и внешних стейкхолдеров» [12].

Другой именитый австралийский ученый Грэм Даулинг предположил, что репутация представляет собой ценностные характеристики и суждения (аутентичность, честность, порядочность, ответственность), вызываемые корпоративным имиджем и комплексом видимых действий и решений компании [13].

В цитируемых трудах Готси и Уилсона, репутацию рассматривали в трех аспектах, таких как актив, осведомленность, оценка [6]. Также нельзя забыть о том, что существуют разные подходы и теории репутации, которые были освещены в более ранних работах авторов [6, 7].

Репутация представляет собой во-первых, изменчивый уровень уважения и доверия, основанный на конкретных количественных и качественных показателях. Во-вторых, репутация показывает общую оценку поведения деятельности индивида или компании, основанной на ценностных характеристиках, таких как честность, порядочность, ответственность [7, 13]. Согласно обзору литературы, в-третьих, репутация отражает степень уважения и доверия к компании, а также показывает соответствие представленного имиджа перед внутренними и внешними стейкхолдерами компании с точки зрения экономической, юридической, этической, дискреционной (добровольной), экологической ответственности

[7, 14]. Однако, на репутацию организации влияет множество факторов, среди которых стоит отметить принадлежность к определенной территории, региону или стране [15].

По мнению Шаркова, репутационный менеджмент означает суммарные стратегические меры по формированию, поддержанию и защите репутации [16].

В целом, рассматривать репутационный менеджмент можно как процесс и систему управления репутацией организации.

Если говорить о качестве медицинских услуг, согласно авторам [17] устойчивость организации зависит от качества предоставляемых услуг [18]. Исследователи также согласны с тем, что качество обслуживания является средством повышения патронажа, конкурентного преимущества, долгосрочной рентабельности и финансовой производительности, а также определения спроса на товары и услуги [19]. По мнению других авторов, качество является предшественником удовлетворенности потребителя [20], и это прямо пропорционально потребителю удовлетворению, что означает высокое качество предоставляемых услуг повышает уровень удовлетворенности [21]. Удовлетворенность клиентов может быть достигнута, когда организация отвечает потребностям и ожиданиям клиентов. Улучшение сервиса здравоохранения, а также увеличение спроса на контроль качества и управления качеством становятся все более важным сегодня [22].

Например, Сингапур имеет самый высокий уровень здравоохранения в глобальном контексте. Согласно индексу роста Института Legatum, Япония и Швейцария также входят в тройку стран в категории здравоохранения. Напомним, что в рейтинге учитываются такие факторы, как инфраструктура здравоохранения, базовое психическое и физическое здоровье и доступ к профилактической помощи, уровень продолжительности жизни и стандарты качества медицинских услуг. В первую десятку систем здравоохранения входят Южная Корея, Норвегия, Гонконг, Исландия, Дания, Нидерланды и Австрия. А Казахстан, в свою очередь, занял 84-е место из 167 стран. И это демонстрирует необходимость выявления недостатков в соответствующих областях здравоохранения [22].

По показателю «продолжительность жизни» Казахстан, по состоянию на 2019 год, занял 101-е место в мире, при этом средняя продолжительность жизни составила 73,2 года. Несмотря на то, что средняя продолжительность жизни казахстанцев значительно ниже, чем в развитых странах, отмечается положительная динамика роста по данному показателю [23].

Если перейти к анализу структуры здравоохранения Казахстана в разрезе частного и государственного секторов медицины, то по данным Министерства здравоохранения Республики Казахстан, государство является собственником 80 % медицинского сектора страны. Например, в некоторых регионах, таких как Алматы, Нур-Султан около 70 % клиник находятся в частном секторе [2]. Это демонстрирует тот факт, что частная медицина развивается в Казахстане крайне не равномерно, преимущественно локализуясь в крупнейших городах. Однако эксперты отмечают, что в других городах страны существует огромный потенциал для роста и развития частных клиник.

На наш взгляд, существуют недостатки, связанные с деятельностью портала «Бюро госпитализации» в рамках государственной обязательной бесплатной медицинской помощи (ГОВМП). Потому, что выбрать медицинское учреждение по portalу практически невозможно. Но, все же экстренные услуги и операции оказываются своевременно.

Согласно правил прикрепления населения к медицинским организациям в РК, гражданин вправе свободно выбрать любую медицинскую организацию, оказывающую первичную медико-санитарную помощь, при этом как государственной, так и частной форм собственности. В связи с этим, обостряется конкуренция между поликлиниками, и становятся актуальны вопросы репутации поликлиник, как показателя уровня качества и удовлетворенности услугами той и иной медицинской организации. Соответственно, для обеспечения доверия, необходимо разрабатывать стратегию по репутационному менеджменту медицинских учреждений, как неотъемлемой части всеобщего менеджмента организации.

Методология. В связи с вышеуказанными реформами [3, 4, 5] и существующими проблемами, нами было проведено исследование репутационного менеджмента медицинских организаций г. Алматы на основе данных статистической информации организаций Управления здравоохранения г. Алматы. В качестве объекта исследования были выбраны 6 учреждений, оказывающих медицинские услуги

населению: ГКП на ПХВ «Городская поликлиника № 12» УЗ г. Алматы, ГКП на ПХВ «Городская поликлиника № 17» УЗ г. Алматы, ГКП на ПХВ «Городская поликлиника № 4» УЗ г. Алматы, ТОО «Достар Мед», ТОО «Макиза», ТОО «Медцентр – Рахат». Для анализа были выбраны поликлиники как государственной, так и частной форм собственности [24], при этом среди первых были выбраны 3 случайным образом, и среди частных были выбраны длительно функционирующие, поскольку многие частные медицинские организации подвергались реорганизациям и изменениям.

Все данные за 2017-2019 гг., собранные в ходе проведения исследования были сгруппированы в панели данных и импортированы в программу в Gretl. Авторами был протестирован ряд гипотез, исследующих факторы, влияющие на репутацию поликлиники. В построенных эконометрических моделях были использованы первичные и вторичные переменные, описание которых представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Описание применяемых в моделировании переменных

Наименование переменной	Описание переменной
KOD	Код поликлиники: 1 - ГКП на ПХВ «Городская поликлиника № 12» УЗ г. Алматы 2 - ГКП на ПХВ «Городская поликлиника № 17» УЗ г. Алматы 3 - ГКП на ПХВ «Городская поликлиника № 4» УЗ г. Алматы 4 - ТОО «Достар Мед» 5 - ТОО «Макиза» 6 - ТОО «Медцентр – Рахат»
DATE	Год (2017, 2018, 2019)
MALE	Количество прикрепленных к поликлинике людей мужского пола, человек
FEMALE	Количество прикрепленных к поликлинике людей женского пола, человек
FOREGN	Количество прикрепленных к поликлинике иностранных граждан и оралманов, человек
DOC_Num	Количество врачей, человек
DOC_pract	Количество практикующих врачей (занимающихся непосредственно лечебно-диагностическим процессом), человек
DOC_HIGHC	Количество врачей высшей категории, человек
DOC_1_KAT	Количество врачей 1 категории, человек
DOC_2KAT	Количество врачей 2 категории, человек
SESTR_HE	Специалисты сестринского дела с высшим образованием, человек
FarmHE	Всего специалистов с высшим фармацевтическим образованием, человек
SREDN_MED_P	Число средних медицинских работников, человек
MED_USL	Число посещений врачей, включая профилактические и по поводу скрининговых осмотров
MED_ZAB	Числа посещений, сделанных по поводу заболеваний пациентами
RANK	Результаты оценки удовлетворенности населения качеством медицинских услуг
CLIENTS	Общее количество прикрепленного населения, человек (MALE+ FEMALE)
CL_DOC	Количество прикрепленного населения в расчете на 1 врача поликлиники (CLIENTS / DOC_Num)
KVAL	Удельный вес врачей, обладающих профессиональными категориями в общей численности врачей ((DOC_HIGHC+ DOC_1_KAT+ DOC_2KAT+ SESTR_HE+ FarmHE)/ DOC_Num)
SR_Kol_Usl	Количество посещений врачей, включая профилактические и по поводу скрининговых осмотров в расчете на 1 прикрепленного (MED_USL / CLIENTS)
SR_KOL_DOC	Количество посещений врачей, включая профилактические и по поводу скрининговых осмотров в расчете на 1 медицинского работника (MED_USL / (DOC_Num+ SREDN_MED_P))
UD_VES_FOR	Удельный вес прикрепленных к поликлинике иностранных граждан и оралманов в общем количестве прикрепленных к поликлинике пациентов (FOREGN/ CLIENTS)
Примечание – составлена автором на основе данных [24]	

Гипотеза 1 – исследовала взаимосвязь квалификации врачей на удовлетворенность населения качеством медицинских услуг.

Нулевая гипотеза: оценка населения качества медицинских услуг не зависит от общей численности врачей и среднего медицинского персонала, а также их квалификации.

Альтернативная гипотеза: оценка населения качества медицинских услуг зависит от общей численности врачей и среднего медицинского персонала, а также их квалификации. Результаты моделирования, представлены на рисунке 1.

Model 1: Fixed-effects, using 18 observations
Included 6 cross-sectional units
Time-series length = 3
Dependent variable: RANK

	coefficient	std. error	t-ratio	p-value	
const	57.9472	6.02995	9.610	0.0107	**
DOC_Num	0.265169	0.126112	2.103	0.1702	
DOC_pract	-0.00567606	0.109727	-0.05173	0.9634	
DOC_HIGHC	-0.717480	0.272514	-2.633	0.1190	
DOC_1_KAT	0.153708	0.211598	0.7264	0.5431	
DOC_2KAT	-0.840839	0.301564	-2.788	0.1082	
SESTR_HE	1.63932	0.630674	2.599	0.1216	
FarmHE	-0.0395292	0.0362169	-1.091	0.3890	
SREDN_MED_P	-0.183615	0.122386	-1.500	0.2723	
MED_USL	9.32205e-05	5.42402e-05	1.719	0.2278	
MED_ZAB	-0.000135083	7.57410e-05	-1.783	0.2164	
Mean dependent var	44.57033	S.D. dependent var	1.747105		
Sum squared resid	3.177947	S.E. of regression	1.260545		
LSDV R-squared	0.938757	Within R-squared	0.938596		
LSDV F(15, 2)	2.043770	P-value(F)	0.377489		
Log-likelihood	-9.933666	Akaike criterion	51.86733		
Schwarz criterion	66.11328	Hannan-Quinn	53.83166		
rho	-0.777466	Durbin-Watson	2.638207		

Joint test on named regressors -
Test statistic: $F(10, 2) = 3.05709$
with p-value = $P(F(10, 2) > 3.05709) = 0.271562$

Test for differing group intercepts -
Null hypothesis: The groups have a common intercept
Test statistic: $F(5, 2) = 2.63532$
with p-value = $P(F(5, 2) > 2.63532) = 0.29762$

Рисунок 1 – Результаты построения модели 1.
Примечание – выгрузка из программы Gretl

Как видно по данным, представленным на рисунке 1, в данном случае мы не получаем опровержения нулевой гипотезы, поскольку $p\text{-value} > 0,05$, не смотря на то, что R-квадрат принимает значения близкие к 1 (0,938). Данный результат достаточно парадоксален, поскольку демонстрирует тот факт, что для пациента не важно наличие формально подтвержденной квалификационной степени у врача (высшая квалификация, квалификация 1 и 2 степени).

В первой гипотезе мы исследовали влияние структуры персонала поликлиники на ее репутацию, во второй – влияние структуры клиентов поликлиники, а точнее гендерный состав и наличие не резидентов.

Гипотеза 2 – исследовала влияния на оценку качества медицинских услуг гендерных отличий и наличие иностранных пациентов.

Нулевая гипотеза заключалась, в том что нет связи между гендерным составом клиентов, наличием пациентов-иностранцев и оценкой качества медицинских услуг.

Альтернативная гипотеза предполагает, что структура прикрепленного к поликлинике населения оказывает влияние на оценку качества медицинских услуг.

	coefficient	std. error	t-ratio	p-value	
const	38.0476	3.75470	10.13	3.20e-06	***
FOREGN	0.0200477	0.00310690	6.453	0.0001	***
MALE	-0.000144352	0.000273135	-0.5285	0.6099	
FEMALE	0.000224974	0.000290520	0.7744	0.4586	

Mean dependent var	44.57033	S.D. dependent var	1.747105
Sum squared resid	8.377019	S.E. of regression	0.964769
LSDV R-squared	0.838563	Within R-squared	0.838139
LSDV F(8, 9)	5.843671	P-value(F)	0.007992
Log-likelihood	-18.65698	Akaike criterion	55.31395
Schwarz criterion	63.32730	Hannan-Quinn	56.41889
rho	-0.192309	Durbin-Watson	1.404446

Joint test on named regressors -
 Test statistic: F(3, 9) = 15.5344
 with p-value = P(F(3, 9) > 15.5344) = 0.000665319

Рисунок 2 – Результаты построения модели 2.
Примечание – выгрузка из программы Gretl

Построенная модель по методу Fixed-effects, демонстрирует следующие результаты: p-value < 0,05 (0,08), R-квадрат принимает значения близкие к 1 (0,839). Что позволяет опровергнуть нулевую гипотезу, соответственно принимаем альтернативную гипотезу. Однако факторный анализ переменных демонстрирует, что статически значим не гендерный состав прикрепленного населения, а наличие иностранных пациентов, для последнего p-value < 0,05 (0,0001). Отметим, что коэффициент данного показателя положительный, потому зависимость прямая. В рамках развития представленного исследования было бы интересно рассмотреть не только гендерную структуру прикрепленного населения, но и возрастную, т.е. будет ли влиять возраст клиентов поликлиник на их выбор медицинского учреждения. Учитывая теории поколений X, Y, Z, постулирующие разницу в ценностях и восприятии, возможно будет дифференцировать факторы, оказывающие существенное влияние на репутацию поликлиники. Авторами планируется проведения дополнительных научных исследований в данном направлении.

Наиболее интересная модель, полученная в рамках исследования, изучающего факторы, влияющие на оценку качества медицинских услуг представлена ниже, в модели 3. Авторами была построена модель, учитывающая факторы загруженности медицинских работников, для этого рассматривали показатели «Количество прикрепленного населения в расчете на 1 врача поликлиники», «Количество

посещений врачей, включая профилактические и по поводу скрининговых осмотров в расчете на 1 прикрепленного».

Гипотеза 3 – исследовала влияние на качество медицинских услуг поликлиники квалификацию медицинского персонала, загруженность медицинского персонала, частоту обращения за медицинскими услугами.

Нулевая гипотеза: Квалификация медицинского персонала, загруженность медицинского персонала, частота обращения за медицинскими услугами не оказывают влияние на оценку качества медицинских услуг поликлиники.

Альтернативная гипотеза: перечисленные факторы влияют на результаты оценки качества медицинских услуг поликлиники.

Анализ полученной модели, представленный на рисунке 3, позволяет нам опровергнуть нулевую гипотезу и соответственно принять альтернативную, поскольку $p\text{-value} < 0,05$ (0,000042) и R-квадрат принимает значения близкие к 1 (0,877). В разрезе значимости переменных можно выделить наличие иностранных пациентов, загруженность докторов (как в выражении количества клиентов на 1 врача, так и в среднем количестве медицинских услуг, оказанным 1 врачом). Достаточно интересный полученный результат, заключается в том, что не значимыми оказались показатели квалификации врачей и частота обращения в поликлинику за медицинскими услугами.

	coefficient	std. error	t-ratio	p-value	
const	43.4188	2.15891	20.11	1.31e-10	***
KVAL	-0.550715	0.580509	-0.9487	0.3615	
CL_DOC	-0.00554527	0.00299644	-1.851	0.0890	*
SR_Kol_Usl	-0.163106	0.240676	-0.6777	0.5108	
SR_KOL_DOC	0.00246659	0.000983938	2.507	0.0276	**
FOREGN	0.0129272	0.00179690	7.194	1.10e-05	***

Statistics based on the weighted data:			
Sum squared resid	15.66478	S.E. of regression	1.142540
R-squared	0.877268	Adjusted R-squared	0.826130
F(5, 12)	17.15485	P-value(F)	0.000042
Log-likelihood	-24.29028	Akaike criterion	60.58056
Schwarz criterion	65.92279	Hannan-Quinn	61.31718

Statistics based on the original data:			
Mean dependent var	44.57033	S.D. dependent var	1.747105
Sum squared resid	16.84245	S.E. of regression	1.184710

Рисунок 3 – Результаты построения модели 3.
Примечание – выгрузка из программы Gretl

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формальная квалификация лечащего персонала не оказывает существенного влияния на его репутацию, что подкрепляет результаты по первой гипотезе,

представленной выше. Поскольку на репутацию поликлиники не оказывает влияния то, как часто обращается клиент за медицинской помощью, показывает необходимость повышения качества медицинских услуг к каждому отдельном случае.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

В *заключении* можно сказать о том, что уровень доступа к медицинской помощи очень важен. Однако, уровень удовлетворенности качеством медицинских услуг влияет на уровень медицинской помощи. Жизнь и здоровье человека всегда на первом месте. К тому же, эта сфера была коммерциализирована. В результате реформ [3, 4, 5] появилась возможность выбора, поэтому качество медицинских услуг является основой репутации медицинских учреждений, а формирование и развитие репутационного менеджмента является очень важной составной.

По результатам анализа данных можно отметить, что некоторые выбранные факторы (таблица 1) для анализа не влияют на репутацию поликлиники и не показали достаточно ясную картину. В связи с этим, необходимо изучить другие влияющие факторы и провести дополнительные исследования с применением качественных методов, например аналогичный анализ в разрезе возрастных категорий прикрепленных к медицинским организациям граждан.

Результаты исследования показывают, что во-первых, при оценке качества медицинских услуг не особо важно наличие квалификационной степени у врача. Во-вторых, статически значим не гендерный состав прикрепленного населения, а наличие иностранных пациентов и оралманов. В-третьих, не значимыми оказались показатели квалификации врачей и частота обращения в поликлинику за медицинскими услугами.

Практические предложения и рекомендации. Наряду с вышеуказанными программами [3, 4, 5] и существующими проблемами, особо важным для клиентов остается выбор медицинской организации для получения качественной медицинской помощи или услуги.

Необходимо сравнить конкурентную ситуацию в сфере здравоохранения, особенно между частными и государственными медицинскими учреждениями. Так, как нужно изучить в достаточной мере их специфику и сопоставить конкретные преимущества, недостатки и возможности каждого из них.

Главной задачей Министерства здравоохранения как драйвера реформ [3, 4, 5] остается создание условий для получения пациентами качественных медицинских услуг. Медицинские организации должны больше внимания уделять вопросам формирования собственного бренда и укрепления репутации, как показателя уровня качества и удовлетворенности медицинскими услугами. Соответственно, для обеспечения доверия, необходимо разрабатывать стратегию по репутационному менеджменту в рамках системы менеджмента организации.

К тому же, очень важен вопрос установления обратной связи с клиентами и стейкхолдерами в целом. Например, проводить с ними беседы и опросы по жалобам и рекомендациям. Также, наряду с политической цифровизации, считаем необходимым подумать об онлайн-репутации для обеспечения прозрачности и быстроты получения услуг и ответов на возникшие вопросы. В этой связи, нужно развивать сайты и социальные сети медицинских учреждений для установления обратной связи. На сегодняшний день, получение данных по годовым отчетам и финансовым показателям медицинских организаций недоступны в открытом доступе, что доставляет ряд проблем при изучении их деятельности.

В целом, для более детального понимания поставленного вопроса исследования, необходимо провести дополнительные исследования на основе качественного подхода. А затем, рассмотреть вопрос о разработке более точных рекомендаций по формированию репутационного менеджмента медицинских организаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.akorda.kz/ru/events/astana_kazakhstan_participation_

in_events/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-lidera-nacii-nursul_tana-nazarbaeva-narodu-kazahstana-strategiya-kazahstan-2050-novyi-politicheskii (дата обращения: 01.03.2020).

2. Послание Елбасы народу «Путь Казахстана - 2050: одна цель, один интерес, одно будущее», официальный сайт президента РК [Электронный ресурс]. – URL: https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-17-yanvara-2014-g (дата обращения: 01.03.2020).

3. Отчет государственной программы развития здравоохранения «Денсаулық» на 2016-2019 гг. Официальный сайт Министерства здравоохранения РК [Электронный ресурс]. – URL: <http://gov.kz/memleket/entities/dsm/documents/details/11608?lang=ru> (дата обращения: 02.03.2020).

4. Государственная программа развития здравоохранения «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 гг. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.akorda.kz/kz/legal_acts/decrees/kazakstan-respublikasynyn-densaulyk-saktau-salасыn-damytudyn-2011-2015-zhyldarga-arnalган-salamatty-kazakstan-memlekettik-bagdarlamасыn-beki (дата обращения: 02.03.2020).

5. Миссия, видение, цели Фонда социального медицинского страхования. Официальный сайт Фонда социального страхования [Электронный ресурс]. – URL: <https://fms.kz/ru/content/o-fonde> (дата обращения: 03.03.2020).

6. Manto Gotsi Alan M. Wilson Corporate reputation: seeking a definition // *Corporate Communications: An International Journal*, 2001. – P. 24–30

7. Тасжарганов С. И. Репутация феномені: концептуалдық көзқарастар // *Журнал Экономика: Стратегия и практика*. – № 2 (46). – 2018. – С. 130–141.

8. William Morris The American Heritage Dictionary of the English Language – New York: Houghton Mifflin Company, 2009. – 2074 p.

9. Толковый словарь Ожегова Репутация [Электронный ресурс]. – URL: <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=27025> (дата обращения: 10.03.2020).

10. Carmeli A., Tishler A. The relationships between intangible organizational elements and organizational performance // *Strategic Management Journal*. – 2004. – P. 1257–1278.

11. Fombrun C. J. Reputation: Realizing value from the corporate image. Boston: Harvard Business School Press, 1996. – 456 p.

12. Fombrun C., Van Riel C. B. M. The reputational landscape // *Corporate Reputation Review*. – 1997. – P. 5–13.

13. Dowling G. Creating Corporate Reputations: Identity, Image, and Performance, – 24 p.

14. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance // *The Academy of Management Review*. – 1979. – P. 497–505.

15. Важенина И. С. Имидж и репутация территории // *Стратегия развития региона* [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/imidzh-i-reputatsiya-territorii> (дата обращения: 11.03.2020).

16. Шарков Ф. Константы гудвилла: стиль, публицити, репутация, имидж и бренд фирмы [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/327924> (дата обращения: 11.03.2020).

17. Putu W. H., Achmad N. H., Puspa I. S., Dumilah K. A. Strategic hospital services quality analysis in Indonesia // Elsevier, *Expert Systems with Applications*. – 2015. – Vol. 42. – P. 3067–3078.

18. Alanezi M. A., Kamil A., Basri S. A proposed instrument dimensions for measuring e-government service quality. *International Journal of u-and e-Service*. – 2010. – Vol. 3 (4). – P. 1–18.

19. Carter, H., Mckinley, E., Wise, D., & MacLeod, R Impact of a hospital palliative care service: Perspective of the hospital staff. *Journal of Palliative Care*. – 2002. – Vol. 18 (3). – P. 160–167.

20. Cronin J. J., Taylor S. A. Measuring service quality: A reexamination and extension // *The Journal of Marketing*. – 1992. – P. 55–68.

21. Lee S. M., Lee D., Kang C. Y. The impact of high-performance work systems in the health-care industry: Employee reactions, service quality, customer satisfaction, and customer loyalty // *The Service Industries Journal*. – 2012. – Vol. 32 (1). – P. 17–36.

22. Aghamolaei T., Eftekhaari T., Rafati S., Kahnouji K., Ahangari S., Shahrzad M., et al. Service quality assessment of referral hospital in Southern Iran with SERVQUAL technique: Patients' perspective // BMC Health Service Research. – 2014. – Vol. 14. – P. 322.

23. Рейтинг стран мира по уровню здравоохранения [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ranking.kz/kz/a/reviews/rejting-stran-mira-po-urovnyu-zdravooohraneniya-2019> (дата обращения: 12.03.2020).

24. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [Электронный ресурс]. – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info> (дата обращения: 12.03.2020).

25. Годовые отчеты медицинских организаций Управления здравоохранения г. Алматы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.almatydrav.kz/> (дата обращения: 15.03.2020).

REFERENCES

1. “Poslaniye Prezidenta Respubliki Kazakhstan – Lidera natsii N. A. Nazarbayeva narodu Kazakhstana «Strategiya «Kazakhstan-2050»: novyy politicheskiy kurs sostoyavshegosya gosudarstva» ot 14 dekabrya 2012”, available at: https://www.akorda.kz/ru/events/astana_kazakhstan/participation_in_events/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-lidera-nacii-nursultana-nazarbaeva-narodu-kazahstana-strategiya-kazahstan-2050-novyi-politicheskii (accessed: March 1, 2020) (in Russian).

2. “Poslanii Yelbasy narodu «Put' Kazakhstana - 2050: odna tsel', odin interes, odno budushcheye», ofitsial'nyy sayt prezidenta RK”, available at: https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-17-yanvarya-2014-g (accessed: March 1, 2020) (in Russian).

3. “Otchet gosudarstvennoy programmy razvitiya zdavookhraneniya «Densaulyk» na 2016-2019 gg. Ofitsial'nyy sayt Ministerstva zdavookhraneniya RK”, available at: <http://gov.kz/memleket/entities/dsm/documents/details/11608?lang=ru> (accessed: March 2, 2020) (in Russian).

4. “Gosudarstvennaya programma razvitiya zdavookhraneniya «Salamatty Kazakstan» na 2011-2015 gg.”, available at: http://www.akorda.kz/kz/legal_acts/decrees/kazakstan-respublikasynyn-densaulyk-saktausalasyn-damytudyn-2011-2015-zhyldarga-arnalghan-salamatty-kazakstan-memlekettik-bagdarlamasyn-beki (accessed: March 2, 2020) (in Russian).

5. “Missiya, videniye, tseli Fonda sotsial'nogo meditsinskogo strakhovaniya. Ofitsial'nyy sayt Fonda meditsinskogo strakhovaniya”, available at: <https://fms.kz/ru/content/o-fonde> (accessed: March 3, 2020) (in Russian)

6. Manto Gotsi Alan M. (2001), “Wilson Corporate reputation: seeking a definition”, *Corporate Communications: An International Journal*, pp. 24–30.

7. Tazharganov S. I. (2018), “Reputatsiya fenomení: kontseptualdyk, kózk, arastar”, *Zhurnal Ekonomika: Strategiya i praktika*, No2 (46), pp. 130–141 (in Russian).

8. William Morris (2009), “The American Heritage Dictionary of the English Language”, New York: Houghton Mifflin Company, 2074 p.

9. “Tolkovyslovar'OzhegovaReputatsiya”, available at: <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=27025> (accessed: March 10, 2020) (in Russian)

10. Carmeli, A., Tishler A. (2004), “The relationships between intangible organizational elements and organizational performance”, *Strategic Management Journal*, pp.1257–1278.

11. Fombrun, C. J. (1996), “Reputation: Realizing value from the corporate image”, Boston: Harvard Business School Press, 456 p.

12. Fombrun, C. and Van Riel, C.B.M. (1997), “The reputational landscape”, *Corporate Reputation Review*, pp. 5–13.

13. Dowling, G. *Creating Corporate Reputations: Identity, Image, and Performance*, 24 p.

14. Carroll, A. B. (1979), “A three-dimensional conceptual model of corporate performance”, *The Academy of Management Review*, pp. 497–505.

15. Vazhenina, I. S. (2010), “Imidzh i reputatsiya territorii”, *Strategiya razvitiya regiona*”, available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/imidzh-i-reputatsiya-territorii> (accessed: March 11, 2020) (in Russian).

16. Sharkov, F. (2015), “Konstanty gudvilla: stil', pablisiti, reputatsiya, imidzh i brend firmy”, available at: <https://znanium.com/catalog/product/327924> (accessed: March 11, 2020) (in Russian).
17. Putu, W. H., Achmad, N. H., Puspa, I. S. and Dumilah K. A. (2015), “Strategic hospital services quality analysis in Indonesia”, Elsevier, Expert Systems with Applications, Vol. 42, pp. 3067–3078.
18. Alanezi, M. A., Kamil, A., and Basri, S. (2010), “A proposed instrument dimensions for measuring e-government service quality”, International Journal of u-and e-Service, Vol. 3(4), pp.1–18.
19. Carter, H., Mckinley, E., Wise, D., and MacLeod, R. (2002), “Impact of a hospital palliative care service: Perspective of the hospital staff”, Journal of Palliative Care, Vol. 18(3), pp.160–167.
20. Cronin, J. J., and Taylor, S. A. (1992), “Measuring service quality: A reexamination and extension”, The Journal of Marketing, pp. 55–68.
21. Lee, S. M., Lee, D., and Kang, C. Y. (2012), “The impact of high-performance work systems in the health-care industry: Employee reactions, service quality, customer satisfaction, and customer loyalty”, The Service Industries Journal, Vol. 32(1), pp. 17–36.
22. Aghamolaei, T., Eftekhaari, T., Rafati, S., Kahnouji, K., Ahangari, S., Shahrzad, M. and et al. (2014), “Service quality assessment of referral hospital in Southern Iran with SERVQUAL technique: Patients’ perspective”, BMC Health Service Research, Vol. 14, p. 322.
23. “Reyting stran mira po urovnyu zdravookhraneniya” (2019), available at: <http://www.ranking.kz/kz/a/reviews/rejting-stran-mira-po-urovnyu-zdravookhraneniya-2019> (accessed: March 12, 2020) (in Russian).
24. “Reyting stran mira po urovnyu prodolzhitel'nosti zhizni”, available at: <https://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info> (accessed: March 12, 2020) (in Russian).
25. “Godovyye otchety meditsinskikh organizatsiy Upravleniya zdravookhraneniya g. Almaty”, available at: <http://www.almatydrav.kz/> (accessed: March 15, 2020) (in Russian).

SUMMARY

The article considers factors affecting the reputation of medical organizations in Almaty. After testing the several hypotheses, the results of the influence of the selected factors on the reputation of the medical organization are presented. In conclusion, some recommendations are given on the topic of the study.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада Алматы қаласындағы медициналық ұйымдардың репутациясына әсер ететін факторлар қарастырылған. Гипотезаларды тексергеннен кейін, таңдалған факторлардың медициналық ұйымның репутациясына әсер ету нәтижелері көрсетілген. Қорытындыда зерттеу тақырыбы бойынша ой-түйіндер жасалып, ұсыныстар берілген.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены факторы, влияющие на репутацию медицинских организаций г. Алматы. После тестирования гипотез, продемонстрированы результаты влияния выбранных факторов на репутацию медицинской организации. В заключении даны рекомендации по теме исследования.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Тасжарганов Сабит Игиликович – докторант PhD, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: sabit.taszharganov@narхоз.kz.

Саткалиева Тамара Сагимбаевна – доктор экономических наук, профессор, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, Нур-Султан, Республика Казахстан, e-mail: tamara.satkalieva@narхоз.kz.

МРПТИ 39.21.02

JEL Classification: Z32

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF THE ALMATY REGION IN THE DEVELOPMENT OF HEALTH TOURISM

E. A. Abenova¹, S. Z. Saidullaev²

^{1,2}Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of research – conduct a comprehensive assessment of the potential of the Almaty region and identify regions that have the greatest potential and prospects for the development of health tourism.

Research methodology. A comprehensive integrated approach was used to assess the necessary resources: cartographic method, generalization of statistical data, analysis of theoretical sources, empirical method, and methods of theoretical research. Within the framework of the system paradigm, various natural and recreational resources in the context of administrative districts of Almaty region are considered as system entities that are influenced by external systems and environments.

Originality (value) of the research. For the first time conducted a comprehensive study of the tourism potential of Almaty region for the development of health tourism, identified priority areas and directions and mechanisms of realization of this direction of tourism.

Findings. The development of health tourism will affect not only the tourism sector, but will create a multiplier effect for the development of related industries; it will help to increase the investment attractiveness of the region, the development of domestic tourism.

Conclusions. Based on the comprehensive assessment of the potential of the Almaty region, promising regions for the development of health tourism have been identified. They are Almaty, Uyghur district, Alakol resort district, and Kapshagay city.

Keywords: tourism, tourism and recreation potential, comprehensive assessment.

АЛМАТЫ ОБЛЫСЫНЫҢ ЕМДЕУ-САУЫҚТЫРУ ТУРИЗМІН ДАМУ БАҒЫТЫНДАҒЫ ӘЛЕУЕТІН КЕШЕНДІ БАҒАЛАУ

Е. А. Абенова¹, С. З. Сайдуллаев²

^{1,2}Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты – Алматы облысының әлеуетіне кешенді бағалау жүргізу және емдеу-сауықтыру туризмін дамыту үшін әлеуеті мен болашағы зор өңірлерді анықтау.

Зерттеу әдістемесі. Қажетті ресурстарды бағалауға кешенді интегралдық тәсіл қолданылды: картографиялық әдіс, статистикалық деректерді жинақтау, теориялық көздерді талдау, эмпирикалық әдіс, теориялық зерттеу әдістері. Жүйелі парадигма шеңберінде Алматы облысының әкімшілік аудандары бөлінісіндегі әртүрлі табиғи-рекреациялық ресурстар сыртқы жүйелер мен ортаның ықпалындағы жүйелі білім ретінде қарастырылады.

Зерттеудің ерекшелігі (құндылығы). Алғаш рет емдеу-сауықтыру туризмін дамыту үшін Алматы облысының туристік-рекреациялық әлеуетіне кешенді зерттеу жүргізілді, басым аумақтар анықталды және туризмнің осы бағытын іске асырудың бағыттары мен тетіктері көрсетілді.

Зерттеу нәтижелері. Емдеу-сауықтыру туризмін дамыту туризм саласын ғана емес, ілеспе салаларды дамыту үшін мультипликативті әсер етеді; өңірдің инвестициялық тартымдылығын арттыруға, ішкі туризмді дамытуға ықпал ететін болады.

Қорытынды. Алматы облысының әлеуетін кешенді бағалау негізінде емдеу-сауықтыру туризмін дамыту үшін перспективалы өңірлер бөлінді. Оларға Алматы қаласы, Ұйғыр ауданы, Алакөл курорттық ауданы, сондай-ақ Қапшағай қаласы жатады.

Түйін сөздер: туризм, туристік-рекреациялық әлеует, кешенді бағалау.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ В НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

Е. А. Абенова¹, С. З. Сайдуллаев²

^{1,2} Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования. Провести комплексную оценку потенциала Алматинской области и выявить регионы, которые располагают наибольшим потенциалом и перспективами для развития лечебно-оздоровительного туризма.

Методология исследования. Применялся комплексный интегральный подход к оценке необходимых ресурсов: картографический метод, обобщения статданных, анализ теоретических источников, эмпирический метод, методы теоретического исследования. В рамках системной парадигмы различные природно-рекреационные ресурсы в разрезе административных районов Алматинской области рассматриваются как системные образования, находящиеся под влиянием внешних систем и сред. Комплексная оценка потенциала Алматинской региона проводилась в 2018-2019 годах. В экспертной оценке принимало участие шесть человек.

Оригинальность (ценность) исследования. Впервые проведено комплексное исследование туристско-рекреационного потенциала Алматинской области для развития лечебно-оздоровительного туризма, определены приоритетные территории и показаны направления и механизмы реализации данного направления туризма.

Результаты исследования. Развитие лечебно-оздоровительного туризма затронет не только сферу туризма, но создаст мультипликативный эффект, для развития сопутствующих отраслей; будет способствовать увеличению инвестиционной привлекательности региона, развитию внутреннего туризма.

Выводы. На основе проведенной комплексной оценки потенциала Алматинской области, выделены перспективные регионы для развития лечебно-оздоровительного туризма. Ими являются г. Алматы, Уйгурский район, Алакольский курортный район, а также город Капшагай.

Ключевые слова: туризм, туристско-рекреационный потенциал, комплексная оценка.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях в Казахстане развитию туризма придается большое значение. Туризм признан приоритетным направлением, в связи с чем разработана Концепция развития туризма до 2025 года, определены десять приоритетных туристских территорий, которым оказывается финансовая поддержка со стороны государства, определены преференции, что позволит развивать здесь малый и средний бизнес, предпринимательство.

Алматинский регион также входит в состав этих десяти приоритетных туристских региона, но в Концепции, внимание уделено развитию горно-лыжного кластера и культурному туризму. На наш взгляд территория Алматинской области, помимо указанных, обладает большим потенциалом для развития лечебно-оздоровительного туризма, что мы и хотели показать в нашем исследовании, цель которого – проведение комплексной оценки потенциала Алматинской области и

выявление регионов, располагающих наибольшим потенциалом и перспективами для развития лечебно-оздоровительного туризма.

Особый интерес представляет обоснование выбора адекватных инструментов оценки туристско-рекреационного потенциала с целью повышения эффективности их использования для лечебно-оздоровительных целей. Вопросы развития лечебно-оздоровительного и медицинского туризма, инструменты оценки потенциала его развития были в поле внимания таких исследователей, как Гаврилов А. Ю. [1], Ушаков Е. О. и Цой М. Е. [2], Кольцов А. А. [3], Рене-Мари Стефано и Кристина Эрасо [4], Джаги-яси П. [5], Майкл Горовиц и Джеффри Розенцвейг [6], Букман М.и Букман К. [7], Собо Е. Ж. [8] и др.

Ранее проводились определенные исследования отдельных регионов области с целью определения тех или иных направлений развития туризма, например исследование озера Алаколь группой ученых национального университета имени аль-Фараби (Искакова, Ақтымбаева, Жақұпова и др.[9]), но комплексного исследования по выявлению потенциала лечебно-оздоровительного туризма не проводилось. А это направление туризма может стать весьма эффективным как в экономическом, так и в социальном плане, обеспечит занятость местного населения и даст возможности оздоровления казахстанцев, не выезжая за пределы своей страны. Мы ожидаем, что лечебно-оздоровительный туризм Алматинской области станет конкурентоспособным и эффективным направлением туризма, так как для этого имеются все предпосылки и ресурсы.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

В составе туристско-рекреационного потенциала области необходимо рассмотреть следующие компоненты:

- комплекс природно-климатических ресурсов (климат, разнообразие и аттрактивность ландшафта, бальнеологические ресурсы, памятники природы и особо охраняемые природные территории (ООПТ));
- комплекс историко-культурных ресурсов (материальные и нематериальные);
- комплекс социально-экономических ресурсов (инфраструктурные, организационно-управленческие, образовательные, кадровые, управленческие, материальные, финансовые, информационные, институциональные и др.) [1].

Для решения организационно-экономических и управленческих задач по развитию туризма в регионе, необходимо применить комплексный подход к оценке всей группы элементов туристско-рекреационного потенциала области (природно-климатических, историко-культурных и социально-экономических ресурсов) [2].

Важна оценка бальнеологических ресурсов региона, инфраструктуры, наличия основных и дополнительных средств размещения и питания и других туристских объектов, особо охраняемых природных территорий (ООПТ), провести анализ экономических показателей развития региона.

Инфраструктура является одним из наиболее важных факторов развития туризма, в том числе и такого направления, как лечебно-оздоровительный туризм. Для оценки инфраструктуры были рассмотрены: транспортная доступность, количество железнодорожных станций, количество аэропортов, а также предприятия размещения и питания [3]. Одним из важных факторов является транспортная доступность и информационное обеспечение. Отсутствие подъездов и хороших дорог к санаториям, домам отдыха, турбазам и другим объектам туризма, отсутствие придорожной инфраструктуры и информационных указателей, ведет к снижению количества потенциальных туристов [10, 11].

Исследования методических подходов показало, что именно социально-экономическая оценка дает возможность выявить потенциально привлекательные районы для развития туризма [12].

Для оценки были использованы данные отдельно по компонентам и инфраструктурной освоенности районов Алматинской области. В соответствии с таблицей 1 и таблицей Приложения А1, исследователи решили выставлять баллы по каждому району области, для простоты сравнения и наглядности итоговой оценки. Общая оценка получается в результате деления суммы баллов на количество параметров и равняется следующим показателям (средняя значение в единицах): $\geq 1,0$ – район характеризуется низким развитием инфраструктуры для развития лечебно-оздоровительного туризма; 1,1–2,4 – район обладает относительно развитой инфраструктурой для организации рекреации); $2,5 \leq$ – характеризуется развитой инфраструктурой).

Согласно таблице 1, транспортная доступность районов варьируется от низко развитой инфраструктуры до развитой. К районам с низко развитой транспортной сетью относятся Балхашский район и город Текели, это, в первую очередь, обусловлено их отдаленностью от главных транспортных артерий страны.

Таблица 1– Критерии оценки инфраструктуры Алматинской области

№	Критерии оценки	Диапазон, в к-во ед.	Баллы
1	Количество предприятий питания	≥ 20	1
		21-40	2
		$41 \leq$	3
2	Количество объектов размещения	≥ 20	1
		21-40	2
		$41 \leq$	3
3	Автомобильные дороги	Местного значения	1
		Республиканского значения	2
		Международного значения	3
4	Железнодорожные станции	≥ 4	1
		5-8	2
		$9 \leq$	3
5	Аэропорты	Республиканского значения	1
		Международного значения	2

Примечание – составлена авторами на основе источника [3]

К субъектам с развитой инфраструктурой отнесены Талгарский, Панфиловский район и город Алматы (таблица 2). Лидирующие позиции города Алматы являются обоснованными, так как Алматы является самым крупным городом страны и важным транспортно-узловым центром, а по Талгарскому и Панфиловскому районам проходят важные транспортные пути республиканского и международного значения (автобан Западная Европа – Западный Китай) [13].

Таблица 2 – Три уровня обеспеченности Алматинского региона инфраструктурными объектами

№	Уровни, баллы.	Наименование района
1	$\geq 1,0$ – низкое развитие инфраструктуры	г. Текели, Балхашский район,
2	1,1 – 2,4-относительно развитая инфраструктура	Акусский, Енбекшиказахский, Ескельдинский, Каратальский, Кербулакский, Коксуский, Райымбекский, Саркандский, г. Капчагай
3	$2,5 \leq$ - развитая инфраструктура	г. Алматы, г.Талгар, г.Жаркент, с.Узынагаш, г.Ушарал,г. Талдыкорган, с.Чунджа, г.Каскелен, п.Отеген батыра

Примечание – составлена авторами

Анализ полученных данных (таблица 2), позволяет сделать вывод о том, что в регионе представлены все три уровня показателя инфраструктурной обеспеченности.

Таким образом, анализ инфраструктуры Алматинской области показал:

- Учреждения лечебно-оздоровительного туризма расположены неравномерно по Алматинской области, большинство из них расположены на юге области, в основном вблизи города Алматы;
- северные районы Алматинской области относятся к слабо развитым в сфере курортной деятельности, характеризуются низкой плотностью населенных пунктов, малочисленными санаторно-курортными учреждениями, слабой транспортной сетью.

Анализ туристско-рекреационных объектов Алматинской области проведен по 5-бальной шкале, где 1 балл – 0-5 объектов, 2 балла – 6-10 объектов, 3 балла – 11-15 объектов, 4 балла – 16-20 объектов и 5 баллов – более 20 объектов. 5 баллов соответствует высокому потенциалу для развитие туризма, 3-4 – среднему и 1-2 балл – низкому (рисунок 1).

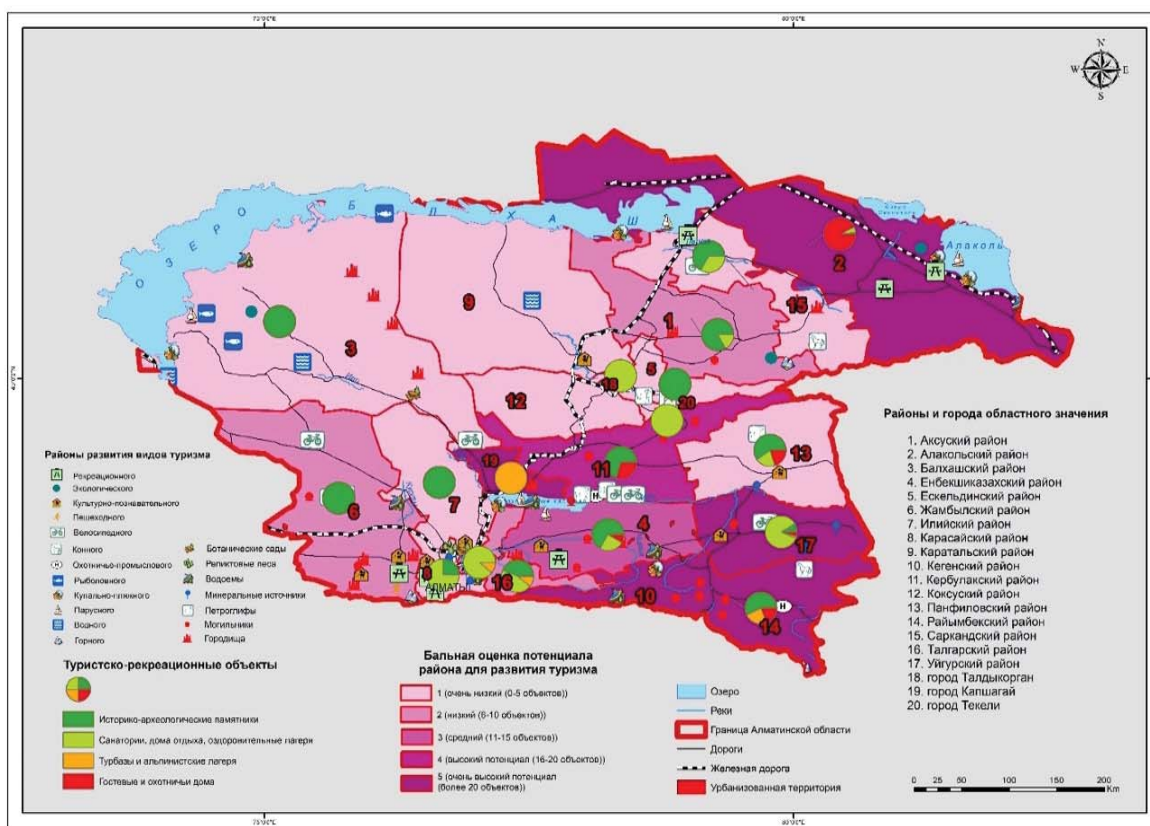


Рисунок 1 – Туристско-рекреационные объекты Алматинской области

Анализ данных рисунка 1, показывают, что большая часть районов Алматинской области не имеет достаточное количество туристско-рекреационных объектов, как потенциала для развития туризма – их 12 (либо эти районы еще недостаточно исследованы, с целью выявления потенциальных туристских объектов в виду отсутствия транспортной доступности); районов со средним потенциалом для развития туризма – 2, с высоким – 5. Это: г. Алматы, г. Капчагай, Алакольский район, Райымбекский район и Уйгурский район.

Город Алматы является самым крупным городом страны, также считается культурным и финансовым центром, в Алматы сосредоточены многочисленные памятники культуры и истории, санатории, дома отдыха. Город Капчагай и Алакольский район характеризуются наличием крупных водоемов, возле Капчагай – искусственного происхождения, пресного, в Алакольском районе – естественного, с соленой водой, обладающей целебными свойствами, что способствует росту средств размещения, турбаз, гостевых домов и домов отдыха вокруг этих туристских объектов и привлекает сюда большое количество туристов в последние годы. Также регион Алаколя признан приоритетным туристским проектом, развитие которого поддерживается на государственном уровне.

Райымбекский район интересен наличием большого количества историко-археологических памятников, а Уйгурский район имеет на своей территории Албан-арасанский бассейн термальных вод, на базе которого построено множество баз отдыха.

Таким образом, на основе анализа туристско-рекреационного потенциала районов Алматинской области, можно сделать прогноз о том, что город Капчагай и Алакольский район подходят для развития пляжного туризма, Райымбекский район - для историко-археологического, а Уйгурский и Алакольский районы - для лечебно-оздоровительного туризма.

В лечебно-оздоровительных учреждениях Алматинской области оказываются услуги для всех возрастных групп и по разным направлениям оздоровления, курсы лечения и отдыха варьируются от не-

скольких дней до нескольких месяцев. В настоящее время на территории Алматинской области имеется 11 санаториев и домов отдыха, которые специализируются по таким направлениям: болезни опорно-двигательного аппарата 6 единиц (Капал-Арасан, Тау-Тургенское, Албан-Арасан и др.); проблемы пищеварительного тракта 3 единицы (Капал-Арасан, Албан-Арасан, Аксайское); нервной системы 6 единиц (Капал-Арасан, Албан-Арасан, Тургенское и др.).

Разносторонний лечебно-оздоровительный туризм (ЛОТ) – это, в свою очередь многопрофильная индустрия. Совокупность медицинского и научного аспектов ЛОТ составляет трудность в толковании, что влияет на определения всей отрасли [4].

По определению Каррера П. и Бриджис Д., лечебно-оздоровительный туризм – это организованные путешествия за пределы постоянного места проживания с целью сохранения, восстановления и усовершенствования духовных и физических сил [14].

В своей работе «Определение медицинского туризма» Прем Джагьяси определяет лечебный (медицинский) туризм как деятельность, связанную с поездками, в том числе и заграничными, в большинстве случаев на продолжительные дистанции, с намерением получить медицинские услуги в комбинации с отдыхом, развлекательными услугами, бизнес целями и многими иными целями [5].

Укоренившийся стереотип в отношении лечебного туризма, подразумевает путешествия туристов из развивающихся стран, в страны с высоким уровнем развития, имеющие высококачественные медицинские центры. Однако в настоящий момент существует тенденция потока туристов из индустриально развитых стран в поиске медицинских услуг в менее развитые страны. Главным фактором данных путешествий является низкая цена на медицинские услуги в развивающихся странах [6].

Букман М. и К. утверждают, что лечебный (медицинский) туризм выступает как путешествие, нацеленное на улучшение состояния здоровья, а также и как вид экономической деятельности, олицетворяющий торговлю услугами и состоящий из медицинского и туристского секторов [7].

Данное понятие близко к понятию, выдвигаемому Собо Е., который определял медицинский туризм как вид поездки с первоочередной задачей получить определенные биомедицинские, либо стоматологические услуги [8].

Анализ большого количества определений лечебно-оздоровительного и медицинского туризма, приводит к выводу, что речь в большей степени идет именно о медицинском туризме, так как именно медицинский туризм рассматривается как поездки исключительно с лечебными целями. Это доказывает определение Юм Л., который опеределеляет медицинский туризм как «процесс путешествия в другую страну для получения терапевтического, стоматологического и хирургического лечения» [15].

Понятие «лечебно-оздоровительный туризм», на наш взгляд, несколько шире, поскольку включает как туризм, только с целью лечения (медицинский), так и туризм с целью отдыха и оздоровления, профилактики здоровья, получения отдельных СПА, веллнес, талассо- процедур и прочих, направленных как на поддержание здоровья, так и физической коррекции и красоты тела. Их турист может получить не в специализированном медицинском учреждении, а на базе санатория, курорта, домов отдыха, турбазы, фитнес-центра.

Итак, ориентируясь на комплексную оценку по выявлению потенциала развития лечебно-оздоровительного туризма в Алматинской области, мы определили следующие критерии, по которым проводили интегральную оценку: бальнеологический потенциал, климатическая комфортность, инфраструктурная освоенность, а также рекреационная нагрузка на национальные парки (таблица Приложения В 1),

Совокупная интегральная оценка равна сумме всех баллов по заданным критериям. Анализ лечебных ресурсов, климатической комфортности, инфраструктуры туристско-рекреационных объектов позволил выполнить интегральную оценку для выявления рекреационной значимости исследуемых территорий (таблица 3).

Анализ полученных данных (таблица 3) позволил определить топ территорий, максимально пригодных для развития лечебно-оздоровительного туризма: это город Алматы (54 балла), с.Чунджа (44) и г.Ушарал (38) и г.Жаркент (37).

Таблица 3 – Интегральная оценка лечебно-оздоровительного туризма Алматинской области

Наименование районов (районный центр)	Водные-лечебные ресурсы Алматинской области	климатическая комфортность	Инфраструктура	Туристско-рекреационные объекты	Государственные национальные природные парки	Количественная оценка, баллы
Аксуский (с. Жансугурова)	5	17	9	2	1	34
Алакольский (г. Ушарал)		18	14	5	1	38
Балхашский (с. Баканас)		17	5	1		23
Енбекшиказахский (г. Иссык)	5	18	11	3	2	39
Ескельдинский (п. Карабулак)		18	10	1		29
Жамбылский (с. Узынагаш)		17	14	2		33
Илийский (п. Отеген батыра)		17	13	1		31
Карасайский (г. Каскелен)		19	13	1	1	34
Каратальский (г. Уштобе)		17	7	1		25
Кербулакский (с. Сарыюзек)		18	11	4	1	34
Коксуский (с. Балпык)		18	7	1		26
Панфиловский (г. Жаркент)	2	18	15	1	1	37
Райымбекский (с. Кеген)		17	7	5	1	30
Саркандский (г. Сарканд)		17	8	1	1	27
Талгарский (г. Талгар)		16	15	2	1	34
Уйгурский (с. Чунджа)	5	20	13	5	1	44
г. Талдыкорган		18	13	1		32
г. Капчагай		18	11	5		34
г. Текели		18	4	1		23
г. Алматы	8	19	25	2		54
Примечание – составлена авторами						

Минимальными значениями отмечены: г. Текели (23), с. Баканас Балхашского района (23) и г. Уштобе (25). Эти населенные пункты являются небольшими, удалены от основных транспортных артерий, невысокая климатическая комфортность, малое количество лечебно-оздоровительных объек-

тов. Хотя г.Текели расположен в живописном месте и у него есть потенциал к развитию туризма. По совокупности баллов административные районы поделены на группы по рекреационной привлекательности (таблица 4) [16].

На основе данных таблицы 4 и проведенной комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала области с целью развития лечебно-оздоровительного туризма мы выделяем районы благоприятные для развития этого вида туризма.

В первую группу с высоким потенциалом вошли: г. Алматы и Уйгурский район, которые характеризуются большим потенциалом лечебных ресурсов, хорошей инфраструктурой и климатической комфортностью.

Таблица 4 – Критерии бальной оценки лечебно-оздоровительной привлекательности территории

№	Сумма баллов	Оценка лечебно-оздоровительной привлекательности территории
1	0 – 13	Очень низкий лечебно-оздоровительный потенциал. Отсутствуют необходимые ресурсы и факторы для развития лечебно-оздоровительного туризма.
2	14 - 27	Низкий лечебно-оздоровительный потенциал. Условия неблагоприятны для развития лечебно-оздоровительного туризма, при наличии природных лечебных ресурсов территория не обладает необходимой инфраструктурой и климатической комфортностью.
3	28 – 40	Средний лечебно-оздоровительный потенциал. Развитие лечебно-оздоровительного туризма возможно, но имеются ограничивающие факторы.
4	41 - 54	Высокий лечебно-оздоровительный потенциал. Благоприятные условия для развития лечебно-оздоровительного туризма.

Примечание – составлена авторами

Большинство районов вошли во вторую группу, которые характеризуются либо слабо развитой инфраструктурой, либо незначительными природными и туристскими ресурсами. Это г. Капчагай и г.Талдыкорган, районы: Аксуский, Алакольский, Енбекшиказахский, Ескельдинский, Жамбылский, Илийский, Карасайский, Кербулакский, Панфиловский, Райымбекский, Талгарский.

В третью группу с низким лечебно-оздоровительным потенциалом вошли Балхашский район, Каратальский район, Коксуский район, Саркандский район и г. Текели.

Районов, которые можно было бы отнести к четвертой группе –в Алматинской области не выявлено.

На основе вышеизложенного, можно констатировать, что Алматинская область может стать конкурентоспособной в плане развития лечебно-оздоровительного туризма, с учетом благоприятных ландшафтных и климатических условий, обширных запасов разнообразных минеральных вод и лечебных грязей. Алматинская область, которую выделили как одну из десяти приоритетных туристских региона РК, в настоящее время осуществляет переход от преимущественно традиционной модели развития туризма к инновационному типу, где перспективным, наряду с развитием активных видов туризма, горно-лыжного кластера, культурного туризма, может стать развитие лечебно-оздоровительного туризма.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

Таким образом, в соответствии с поставленной целью, мы провели комплексную оценку потенциала Алматинской области и выявили регионы, которые располагают наибольшим потенциалом и перспективами для развития лечебно-оздоровительного туризма. Но еще необходимо будет продолжить работу по многим направлениям, например по инфраструктурной обеспеченности, транспортной оснащенности, информационному продвижению возможностей территории.

В статье аргументировано положение, что эффективность использования природно-рекреационных ресурсов во многом зависит от сочетания различных методов их экономической оценки по направле-

нию исследования: бальнеологического потенциала, инфраструктурной оснащенности, климатического фактора, наличия туристско-рекреационных объектов и др. Расчет производительности бальнеологического потенциала позволит определить такой показатель, как емкость дестинации, которую может посетить определенное количество туристов с лечебно-оздоровительными целями, чтобы предоставить им комфортное пребывание, хороший сервис и соответствующие услуги. Оценка позволит также рассчитать возможный экономический эффект от использования водных лечебных ресурсов Алматинской области в разрезе районов, но это тема уже другой статьи.

Таким образом, интегральная (комплексная) оценка лечебно-оздоровительного потенциала Алматинской области позволила сделать следующие выводы:

1. Алматинская область располагает значительными водными лечебными ресурсами, но они распределены неравномерно, в некоторых районах полностью отсутствуют. В этой связи выделяется Уйгурский район, который обладает огромными запасами водных лечебных ресурсов.

2. В северных районах Алматинской области климатическая комфортность ниже, по сравнению с южными и юго-восточными районами, где климат значительно мягче. Но здесь выделяется Алакольский курортный район, поскольку есть крупный водный объект с целебной водой – озеро Алаколь, очень привлекательный как для внутренних, так и внешних туристов. В то же время, климатический фактор влияет на курортный сезон, делая его непродолжительным, всего 3 месяца, а порой и 2.

3. В зависимости от инфраструктурной обеспеченности прослеживается следующая закономерность: чем ближе к городу Алматы, тем уровень развития инфраструктуры выше и соответственно, чем дальше - тем ниже уровень развития инфраструктуры, за небольшим исключением вблизи г.Талдыкорган.

4. Туристско-рекреационные объекты в большом количестве представлены в городах Алматы и Капшагай, в Алакольском курортном районе, в Албан-Арасанском бассейне минеральных вод Уйгурского района .

В итоге, интегральная оценка показала, что в Алматинской области перспективными территориями для развития лечебно-оздоровительного туризма являются г. Алматы, Уйгурский район (вблизи Албан-Арасанских источников), Алакольский курортный район, а также город Капшагай. В государственных программах по развитию туризма в Алматинской области уделяется внимание городам Алматы, Капшагай и Алакольскому курортному району, а Албан-Арасанские источники не рассматриваются как перспективный район. Оценка показала, что этот район располагает огромным потенциалом для развития лечебно-оздоровительного туризма, в частности.

Развитие лечебно-оздоровительного туризма затрагивает не только сферу туризма, но создаст мультипликативный эффект, для развития сопутствующих отраслей, в частности отрасли здравоохранения, способствуя улучшению здоровья населения; индустрии гостеприимства (средств размещения, предприятий питания, развлечения и досуга), генерируя новые рабочие места; будет способствовать увеличению инвестиционной привлекательности региона, привнося свой вклад в увеличение валового внутреннего продукта области, а также будет способствовать развитию внутреннего туризма, повышая доходы туристских предприятий. Важна поддержка государства в плане создания необходимых условий для привлечения инвестиций, обеспечения базовой инфраструктурой, а также улучшения имиджа Алматинской области, как привлекательной туристской дестинации.

Таблица А 1 – Инфраструктурная обеспеченность Алматинской области

Наименование районов (районный центр)	Аэропорты, шт.			Ж/Д транспорт, шт.		Автомобильные дороги, шт.				Организации питания, шт.		Объекты размещения, шт.		Среднее значение, баллы
	Республиканского значения	Международного значения	Баллы	Ж/Д станции	Баллы	Дороги международного значения	Дороги республиканского значения	Дороги местного значения	Баллы	Количество	Баллы	Количество	Баллы	
Аксуский (с. Жансугурова)				9	3		1	2	4	6	1	4	1	1,8
Алакольский (г. Ушарал)	1		1	4	1		2	3	7	27	2	173	3	2,8
Балхашский (с. Баканас)								3	3	12	1	3	1	1
Енбекшиказахский (г.Иссык)				1	1	1	1	1	6	91	3	12	1	2,2
Ескельдинский (п.Карабулак)				1	1		1	5	7	16	1	5	1	2
Жамбылский (с. Узынагаш)				8	2	1	2	2	9	36	2	11	1	2,8
Илийский (п. Отеген батыра)				6	2		3	1	7	20	1	50	3	2,6
Карасайский (г. Каскелен)				3	1	1	2	2	9	14	1	21	2	2,6
Каратальский (г. Уштобе)				5	2			3	3	6	1	5	1	1,4
Кербулакский (с. Сарьюзек)				12	3		2	2	6	12	1	11	1	2,2
Коксуский (с. Балпык)				7	2		1	1	3	19	1	3	1	1,4
Панфиловский (г.Жаркент)				1	1	1	2	2	9	46	3	29	2	3
Райымбекский (с. Кеген)							1	3	5	7	1	19	1	1,4
Саркандский (г. Сарканд)				5	2		1	2	4	7	1	11	1	1,6
Талгарский (г. Талгар)				1	1	1	2	3	10	36	2	23	2	3
Уйгурский (с. Чунджа)						1	2	3	10	19	1	37	2	2,6
г.Талдыкорган	1		1	1	1		1	5	7	37	2	30	2	2,6
г. Капчагай				1	1		1	2	4	45	3	43	3	2,2
г. Текели				1	1			1	1	12	1	10	1	0,8
г. Алматы		1	2	2	1	1	4	5	16	118	3	190	3	5

Примечание – составлена авторами

Таблица В 1 – Критерии для интегральной оценки

№	Оцениваемый показатель	Критерии оценки	Интегральный промежуток	Баллы		
1	Бальнеологический потенциал	Обеспеченность жителей определенного района бальнеологическими ресурсами в год, %	0-24%	0		
			25-49%	1		
			50-74%	2		
			75-100%	3		
		Степень использования	Частично используется местными жителями	1		
Активно используются	2					
2	Климатическая комфортность	Средняя температура воздуха за летний период (С)	Менее 15	1		
			Более 30			
			23-30	2		
		Суровость погоды зимнего периода, S, баллы	17-22	3		
			≥3,6	1		
			2,1-3,5	2		
		Средняя температура воздуха в января (С)	≤ 1-2	3		
			≥ – 15	1		
			– 10 - – 15	2		
		Продолжительность залегания снежного покрова в днях	≤ – 10	3		
			Менее 50	1		
			Более 150			
		Число часов солнечного сияния за год	50-100	2		
			101-150	3		
			Менее 1700	1		
		Продолжительность без морозного периода в днях	1700-1999	2		
			2000–2300, более 2300	3		
			Менее 90	1		
		Количество дней с сильным ветром более 6 м/с	91–180	2		
			181–270	3		
			Более 67	1		
		3	Инфраструктура	Количество организаций питания	20-66	2
					2-19	3
					≥ 20	1
Количество объектов размещения	21-40			2		
	41 ≤			3		
	≥ 20			1		
Автомобильные дороги	21-40			2		
	41 ≤			3		
	Местного значения			1		
Железнодорожные станции	Республиканского значения			2		
	Международного значения			3		
	≥ 4			1		
Аэропорты	5-8			2		
	9 ≤			3		
	Республиканского значения			1		
Международного значения	2					

4	Туристско-рекреационные объекты Алтайской области	Историко-археологические памятники	0 - 5	1
			6 – 10	2
			11 – 15	3
			16 – 20	4
			Более 20	5
		Санатории, дома отдыха, оздоровительные лагеря	0 - 5	1
			6 – 10	2
			11 – 15	3
			16 – 20	4
			Более 20	5
		Турбазы и альпинистские лагеря	0 - 5	1
			6 – 10	2
			11 – 15	3
			16 – 20	4
			Более 20	5
		Гостевые и охотничьи дома	0 - 5	1
			6 – 10	2
			11 – 15	3
			16 – 20	4
			Более 20	5
5	Государственные национальные природные парки	Есть	0	
		Нет	1	
Примечание – составлена авторами				

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гаврилов А. Ю. Развитие методологии оценки ресурсного потенциала туризма на региональном уровне // Сервис в России и за рубежом. – 2012. – № 6 (33). – С. 59–68.
2. Ушакова Е. О., Цой М. Е. Разработка методического подхода к оценке туристско-рекреационного потенциала региона // Сервис в России и за рубежом. – 2017. – Т. 11. – № 4 (74). – С. 18–34.
3. Кольцова А. А. Природные рекреационные ресурсы лечебно-оздоровительного туризма: геоэкологический анализ использования в Хабаровском крае: дис. ... канд. геог. наук: 25.00.36 / А. А. Кольцова. – Хабаровск, 2014. – 156 с.
4. Stephano R.-M., Erazo C. «Health Tourism – The Integration of Health and Medical Wellness» // Health Tourism Magazine. – 2009, July 15.
5. Jagyasi P. Defining Medical Tourism – Another // Medical Tourism Magazine. – 2008, July 15.
6. Horowitz M., Rosensweig J. Medical Tourism vs. Traditional International Medical Travel: A Tale of Two Models// International Medical Travel. – 2008. – P. 1–14.
7. Bookman M. Bookman K. Medical Tourism in Developing Countries. –New York: Palgrave MacMillan, 2007. – 245 p.

8. Sobo E. J. Medical travel: What it means, why it matters // *Medical Anthoropology*. – 2009. – Vol. 28. – P. 326–335.
9. Исакова К. А., Жакупова А. А., Актымбаева А. С., Абдреева Ш. Т., Айжолова Г. Р. Современное состояние рекреационного потенциала Алакольского бассейна // *Вестник КазНУ. Серия экологическая*. – 2013. – №2/1 (38).
10. Мошняга Е. В. Основные тенденции развития туризма в современном мире // *Вестник РМАТ*. – 2013. – № 3. – С. 20–33.
11. Цой М. Е., Щеколдин В. Ю. Сравнительный анализ тенденций развития туризма в странах ЕС и России // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО*. – 2011. – № 1. – С. 194–198.
12. Морозов М. А., Морозова Н. С. Оценка привлекательности туристских дестинаций // *Вестник РГТЭУ*. – 2012. – № 7-8 (67). – С. 41–49.
13. Национальный атлас Республики Казахстан. [Карты] Том 2.: 2 – е изд., перераб. и доп. / Медеу А. Р. – Алматы, 2010. – 158 с.
14. Carrera P., Bridges, J. F. P. Globalization and Healthcare: Understanding Health and Medical Tourism // *Expert Review of Pharmacoeconomics and Outcomes Research*. –2006. – Vol. 6. – № 4. – P. 447–454.
15. Hume L. F., DeMicco F.J. Bringing hotels to Healthcare: A Rx for Success // *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*. – 2007. – Vol. 8. – № 1. – P. 75–84.
16. Национальный атлас Республики Казахстан. [Карты] Том 1.: Природные условия и ресурсы. 2-е изд., перераб. и доп. / Медеу А. Р. – Алматы, 2010. – 158 с.

REFERENCES

1. Gavrilov, A. Ju. (2012), “Razvitie metodologii ocenki resursnogo potentsiala turizma na regionalnom urovne”, *Servis v Rossii i za rubezhom*, No. 6 (33), pp. 59–68 (in Russian).
2. Ushakova, E. O. and Coj, M. E. (2017), “Razrabotka metodicheskogo podhoda k ocenke turistsko rekreacionnogo potentsiala regiona”, *Servis v Rossii i za rubezhom*, Vol. 11, No. 4, pp. 18–34 (in Russian).
3. Kolcova, A. A. (2014), “Prirodnye rekreacionnye resursy lechebno-ozdorovitel'nogo turizma: geojekologicheskij analiz ispolzovanija v Habarovskom krae: dis. ... kand. geog. science: 25.00.36”, *Habarovsk*, 156 p. (in Russian).
4. Stephano, R.-M. and Erazo, C. (2009), “«Health Tourism – The Integration of Health and Medical Wellness»”, *Health Tourism Magazine*.
5. Jagyasi, P. (2008), “Defining Medical Tourism – Another”, *Medical Tourism Magazine*.
6. Horowitz, M. and Rosensweig, J. (2008), “Medical Tourism vs. Traditional International Medical Travel: A Tale of Two Models”, *International Medical Travel*, pp. 1–14.
7. Bookman, M. and Bookman, K. (2007), “Medical Tourism in Developing Countries”, *Palgrave MacMillan*, New York, 245 p.
8. Sobo, E. J. (2009), “Medical travel: What it means, why it matters”, *Medical Anthoropology*, Vol. 28, pp. 326–335.
9. Iskakova, K. A., Zhakupova, A. A., Aktymbaeva, A. S., Abdreeva, Sh. T. and Aizholova, G. R. (2013), “Sovremennoe sostoyanie rekreacionnogo potentsiala Alakol'skogo basseina”, *Vestnik KazNU. Seriya ekologicheskaya*, No. 2/1 (38) (in Russian).
10. Moshnjaga, E. V. (2013), “Osnovnye tendencii razvitija turizma v sovremennom mire”, *Vestnik RMAТ*, No. 3, pp. 20–33 (in Russian).
11. Coj, M. E. and Shhekoldin, V. Ju. (2011), “Srvnitelnyj analiz tendencij razvitija turizma v stranah ES i Rossii”, *Jekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO*, No. 1, pp. 194–198 (in Russian).
12. Morozov, M. A. and Morozova, N. S. (2012), “Ocenka privlekatelnosti turistskih destinacij”, *Vestnik RGTJeU*, No. 7-8 (67), pp. 41–49 (in Russian).
13. “Nacionalnyj atlas Respubliki Kazahstan” [Maps] (2010), Vol. 2., 2nd edit. with adds by Medeu A. R., *Almaty*, 158 p. (in Russian).

14. Carrera, P. and Bridges, J. F. P. (2006), “Globalization and Healthcare: Understanding Health and Medical Tourism”, Expert Review of Pharmacoeconomics and Outcomes Research, Vol. 6, No. 4, pp. 447–454 (in Russian).

15. Hume, L. F. and DeMicco, F. J. (2007), “Bringing hotels to Healthcare: A Rx for Success”, Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism, Vol. 8, No. 1, pp. 75–84 (in Russian).

16. “Nacionalnyj atlas Respubliki Kazahstan” [Maps] (2010), Vol. 1.: Prirodnye uslovija i resursy. 2nd edit. with adds by Medeu A. R., Almaty, 158 p. (in Russian).

SUMMARY

This article discusses various methods and technologies for assessing the tourist and recreational potential of the Almaty region in order to develop health tourism, highlights the main and promising areas.

ТҮЙІНДЕМЕ

Бұл мақалада емдеу-сауықтыру туризмін дамыту мақсатындағы Алматы облысының туристік-рекреациялық әлеуетін бағалаудың әртүрлі әдістері мен технологиялары қарастырылып, негізгі және перспективалы аудандар бөлінген.

РЕЗЮМЕ

В данной статье рассматриваются различные методы и технологии оценки туристско-рекреационного потенциала Алматинской области с целью развития лечебно-оздоровительного туризма, выделены основные и перспективные районы.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Абенова Елена Анатольевна – кандидат педагогических наук, ассоциированный профессор, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан. e-mail: elena.abenova@narhoz.kz

Сайдуллаев Сабиржан Зихрулламович – старший преподаватель, Университет Нархоз. Алматы, Республика Казахстан, e-mail: sabirzhan.saidullayev@gmail.com

MPHTI 06.52.41
JEL Classification: F41

**ASSESSMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT
BASED ON THE INTEGRAL INDEX IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

V. R. Zarubina¹, M. Yu. Zarubin²

^{1,2}Rudny Industrial Institute, Rudny, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of this investigation article is development of methodological approach to the definition of integral rating of business development in regions of Kazakhstan on the base of suggested indicators, forecast business development.

Methodology – while preparing the article were used such statistic methods as use of average geometrical for defining rating of regions, trend analyses of indicators of development of small and medium-sized businesses; as a mathematical model was used evaluation with help of rating method.

The originality / value of this work is statistic analyses and possibilities of application as a development of assessment tools of business level in regions, determining integral rating of regions.

Findings: Methods of statistic analyses are applied for assessment of development in regions of the country, making up rating on the basis of average geometrical. Also were made conclusions about the necessity of proceeding work on development of digital business for small and medium-sized businesses.

Keywords: small, medium-sized business, rating, index, integral index, assessment of business development.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІ
ДАМУДЫ ИНТЕГРАЛДЫ ИНДЕКС НЕГІЗІНДЕ БАҒАЛАУ**

В. Р. Зарубина¹, М. Ю. Зарубин²

^{1,2}Рудный индустриальный институт, Рудный, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Осы ғылыми мақаланың мақсаты ұсынылған индикаторлар мен кәсіпкерліктің даму болжамдары негізінде Қазақстан аймақтарындағы кәсіпкерліктің интеграцияланған рейтингін анықтауға арналған әдіснамалық тәсілді әзірлеу болып табылады.

Әдіснамасы – мақаланы дайындауда статистикалық әдістер қолданылды, аймақтардың рейтингін анықтау үшін геометриялық орташа мәндерді пайдалану сияқты тренд талдау, шағын және орта кәсіпкерліктің даму субъект көрсеткіштерін талдау, математикалық модель ретінде рейтинг әдісі.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – статистикалық талдау және оны аймақтардың интегралды рейтингін анықтайтын, өңірлердегі кәсіпкерліктің дамуын бағалау құралы ретінде пайдалану мүмкіндігі.

Зерттеу нәтижелері – статистикалық талдау әдістері ел аймақтарындағы кәсіпкерліктің дамуын, геометриялық орташа мәнге негізделген рейтингтің қалыптасуын бағалау үшін қолданылады. Сондай-ақ, шағын және орта бизнес үшін цифрлық кәсіпкерлікті дамыту бойынша жұмысты жалғастыру қажеттілігі туралы қорытынды жасалды.

Түйін сөздер: шағын және орта кәсіпорындар, рейтинг, индекс, интегралды индекс, кәсіпкерліктің дамуын бағалау.

**ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДЕКСА**

В. Р. Зарубина¹, М. Ю. Зарубин²

^{1,2}Рудненский индустриальный институт, Рудный, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Целью данной исследовательской статьи является разработка методического подхода к определению интегрального рейтинга развития предпринимательства в регионах Казахстана на базе предложенных показателей, прогноза развития предпринимательства.

Методология – при подготовке статьи применялись статистические методы, такие как использование средней геометрической для определения рейтинга регионов, трендовый анализ, в качестве математической модели использована оценка методом рейтинга.

Оригинальность/ценность исследования – проведение статистического анализа и обоснование возможности применения в качестве инструментария для оценки развития уровня предпринимательства в регионах предложенного интегрального индекса.

Результаты исследования – методы статистического анализа, а именно на основе вычислений интегрального индекса, применимы для оценки развития предпринимательства в регионах страны, формирования рейтинга на основе средней геометрической.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, рейтинг, индекс, интегральный индекс, оценка развития предпринимательства.

ВВЕДЕНИЕ

На долю предприятий малого и среднего предпринимательства в Казахстане в 2005 году приходилось 10,5 % валового регионального продукта (далее – ВРП), в 2018 году – 28,4 % ВРП [1]. Развитие данного сектора экономики страны, построенного на формировании класса предпринимателей и их поддержки, является одной из ключевых задач Казахстана. Опыт развитых стран демонстрирует необходимость всесторонней поддержки развития малых и средних предприятий, что позволяет обеспечить значительный уровень их вклада в экономику своих стран. Так доля малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран 50-60 % [2]. Однако, принятие эффективных управленческих решений невозможно без наличия обратных связей и без точных и эффективных механизмов оценки деятельности данной сферы экономики. В связи с этим, на наш взгляд, актуальным представляется проведение исследований по оценке развития предпринимательства для нашего государства.

Уровень развития предпринимательства в регионах различен. Это может быть объяснено как рядом объективных причин, так и эффективностью поддержки бизнеса в данном регионе. Известно, что проблема развития малого и среднего предпринимательства достаточно широко изучена, однако современное осмысление требует дополнительного изучения влияния актуализированных факторов, влияющих на его развитие.

Как инструменты – известны различные методы оценки развития предпринимательства. Например, статистический анализ субъектов малого и среднего предпринимательства позволяет определить факторы, тенденции, зависимости, влияющие на экономику государства, использовать прогноз динамики показателей, выбрать оптимальные модели. Однако использование данных методик представляет разрозненные представления по разным параметрам. При этом в статистическом анализе применяются методы интегральных оценок, что, на наш взгляд, может быть применено и к оценке развития предпринимательства.

Обзор литературы

Исследования, направленные на изучение сущности предпринимательства, его роли в становлении государства представлены еще в трудах А. Смита, К. Кейнса [3; 4].

Оценка эффективности современного предпринимательства представлена в трудах российских ученых Л. А. Колесникова, А. Ю. Чепуренко, поддержки предпринимательства в сфере стратегического планирования Е. М. Бухвальда, А. В. Виленского [5; 6; 7]. Оценка инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства рассмотрена в трудах Л. Г. Руденко, В. М. Караулова и многих других [8; 9].

Развитие предпринимательства в Казахстане рассмотрено отечественными учеными – А. Токсановой, Г. Укубасовой, А. Асеновой и другими [10; 11]. Различные направления оценки развития предпринимательства в Казахстане представлены в трудах Н. Н. Кулбатырова, А. А. Тулепбековой [12].

Ретроспективный анализ научных трудов классиков и современников позволяет сделать выводы о возможности и необходимости проведения исследований в области поддержки и управления развитием малого и среднего предпринимательства, сведения в единую систему факторов оценки развития. Развитие цифровой экономики и ее глобализация, ускорение процессов принятия решений и увеличение числа влияющих факторов значительно, на наш взгляд, обостряют проблему эффективного управления развития предпринимательством.

Отсутствие комплексной, учитывающей перечисленные факторы системы оценки развития предпринимательства в условиях развития цифровой экономики послужило причиной проведения научных исследований, посвященных статистической оценке развития малого и среднего предпринимательства в казахстанской ситуации.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Важной составляющей в эффективном развитии Казахстана, интеграции в мировое пространство является динамичное развитие предпринимательства.

В современных условиях оценка эффективности развития предпринимательства в регионах может быть выполнена на основе средней геометрической величины, использование которой становится возможным при оценке предпринимательства по относительным показателям [9]. Рейтинг развития предпринимательства в регионах авторами предлагается определить на основе статистических показателей – числа субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе активных, выпуска продукции субъектами малого и среднего предпринимательства на 1000 человек населения региона, выпуска продукции в расчете на одного субъекта малого и среднего предпринимательства. Такая оценка интегрирует ряд факторов в единый индекс и может быть названа как интегральный индекс развития предпринимательства.

Авторами статьи, на основе источников [8; 13] для расчета интегрального индекса развития малого и среднего предпринимательства предлагается использование следующей формулы:

$$I = \sqrt[4]{I_1 * I_2 * I_3 * I_4}, \quad \square \square \square$$

где I – интегральный индекс развития малого и среднего предпринимательства;

I_1 – индекс роста субъектов малого и среднего предпринимательства;

I_2 – индекс роста активных субъектов малого и среднего предпринимательства;

I_3 – индекс выпуска продукции субъектами малого и среднего предпринимательства на 1000 чел. населения региона;

I_4 – индекс роста выпуска продукции на одного субъекта малого и среднего предпринимательства.

Один из важнейших показателей развития предпринимательства – число зарегистрированных, в том числе активных субъектов малого и среднего предпринимательства [далее – МСП]. В таблице 1 представлен индекс роста зарегистрированных субъектов МСП в Казахстане за 2017-2018 гг. в целом по республике и областям. При анализе были использованы статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [1]. Положительная динамика увеличения числа предпринимателей наблюдается в целом по стране, прирост за рассматриваемый период составил 2,□□, наибольший темп роста в г. Нур-Султан. Снижение числа зарегистрированных субъектов МСП произошло в Алматинской, Костанайской, Туркестанской, Северо-Казахстанской, Восточно-Казахстанской областях.

Таблица 1 – Индекс роста зарегистрированных субъектов МСП

Области	2017 г.	2018 г.	Индекс роста
Республика Казахстан	1 540 592	1 577 747	1,024
Акмолинская	55 836	55 862	1,000
Актюбинская	63 120	65 832	1,043
Алматинская	142 607	142 103	0,996
Атырауская	55 210	57 135	1,035
Западно-Казахстанская	48 047	49 646	1,033
Жамбылская	76 878	80 019	1,041
Карагандинская	100 710	102 423	1,017
Костанайская	65 237	64 011	0,981
Кызылординская	49 991	51 078	1,022
Мангистауская	56 256	59 784	1,063
Туркестанская	213 028	141 082	0,662
Павлодарская	52 132	53 045	1,018
Северо-Казахстанская	36 656	36 154	0,986
Восточно-Казахстанская	111 162	111 036	0,999
г. Нур-Султан	148 536	162 128	1,092
г. Алматы	265 186	274 689	1,036
Примечание – составлена авторами на основании источника [1]			

Индекс роста активных субъектов МСП рассчитан и представлен в таблице 2. Доля активных субъектов МСП в 2018 г. составила 78,7 %, в 2017 г. – 74,3 %. Наибольший темп роста активных субъектов в столице – 1,282, наименьший – в Туркестанской области – 0,737.

Во всех областях, кроме Туркестанской (имеющей индекс меньше 1), наблюдается положительная динамика роста числа активных субъектов МСП, что позитивно характеризует процесс развития предпринимательства в данных регионах.

Таблица 2 – Индекс роста активных субъектов МСП

Области	2017 г.	2018 г.	Индекс роста
Республика Казахстан	1 145 994	1 241 328	1,083
Акмолинская	41 719	44 106	1,057
Актюбинская	50 209	54 430	1,084
Алматинская	109 877	115 630	1,052
Атырауская	42 897	46 756	1,090
Западно-Казахстанская	37 111	40 062	1,080
Жамбылская	58 692	63 262	1,078
Карагандинская	79 276	84 032	1,060
Костанайская	48 237	51 093	1,059
Кызылординская	37 450	42 342	1,131
Мангистауская	47 015	51 096	1,087
Туркестанская	177 411	130 804	0,737
Павлодарская	41 311	43 820	1,061
Северо-Казахстанская	27 587	28 969	1,050
Восточно-Казахстанская	79 966	87 678	1,096
г. Нур-Султан	97 251	124 685	1,282
г. Алматы	169 985	174 509	1,027
Примечание – составлена авторами на основании источника [1]			

Плотность населения в регионах Казахстана различна, как и численность населения. В связи с этим интересным представляется определение выпуска продукции субъектами малого и среднего предпринимательства в расчете на одного жителя региона. В таблице 3 представлен выпуск продукции субъектами МСП в расчете на 1000 человек населения регионов за 2017-2018 гг., а также индекс выпуска продукции. Наибольший объем выпуска в г. Нур-Султан, Алматы, а также на западе –Атырауской, Западно-Казахстанской, Мангистауской областях. Наименьший объем выпуска в Жамбылской, Кызылординской, Туркестанской областях. Только в Туркестанской области темп роста меньше единицы и составил за рассматриваемый период 0,458, что свидетельствует о снижении роста уровня выпуска продукции предпринимателями региона. Индекс роста в г. Нур-Султан также меньше единицы – 0,955, однако, объем выпуска продукции на душу населения максимальный по стране 4531,14 млн. тенге/чел. в 2018 г. В остальных областях индекс роста больше единицы, что свидетельствует об увеличении объема выпуска в денежном эквиваленте в рассматриваемом периоде. В целом, по Республике, индекс выпуска продукции составил 1,124.

Инфляция в Республике Казахстан в 2018 г. составила 5,3% [14]. Темп прироста выпуска продукции 12,4 %, что выше уровня инфляции на 7,1%. Это положительно характеризует динамику выпуска продукции субъектами МСП.

Следует отметить, что в Казахстане оказывается всесторонняя поддержка развития предпринимательства для активизации и формирования собственного производства продукции, развития обрабатывающего сектора экономики. С этой целью принято и реализуется ряд программ [16, 17, 18].

Таблица 3 – Индекс выпуска продукции субъектами МСП в расчете на 1000 чел. населения региона

Области	2017 г.			2018 г.			Индекс выпуска продукции
	Численность населения, чел.	Выпуск продукции, млн. тенге	Выпуск продукции на 1000 чел. населения, тыс. тенге	Численность населения, чел.	Выпуск продукции, млн. тенге	Выпуск продукции на 1000 чел. населения, тыс. тенге	
Акмолинская	738 942	653 408	884,25	738587	785 649	1063,72	1,203
Актюбинская	857 711	757 393	883,04	869603	894 930	1029,12	1,165
Алматинская	2 017 277	1 142 516	566,37	2039376	1 367 731	670,66	1,184
Атырауская	620 684	1 647 391	2654,15	633801	2 385 604	3763,96	1,418
Западно-Казахстанская	646 927	1 448 044	2238,34	652314	1 510 142	2315,05	1,034
Жамбылская	1 117 220	431 073	385,84	1125297	479 542	426,15	1,104
Карагандинская	1 380 538	1 031 609	747,25	1378554	1 333 266	967,15	1,294
Костанайская	875 616	764 732	873,36	872736	908 634	1041,13	1,192
Кызылординская	783 156	325 868	416,10	794165	380 617	479,27	1,152
Мангистауская	660 317	784 844	1188,59	678224	943 258	1390,78	1,170
Павлодарская	754 854	745 522	987,64	753804	745 716	989,27	1,002
Северо-Казахстанская	558 584	490 388	877,91	554519	570 829	1029,41	1,173
Туркестанская	1 977 026	1 160 075	586,78	1981747	532 055	268,48	0,458
Восточно-Казахстанская	1 383 745	900 219	650,57	1378504	1 037 218	752,42	1,157
г. Нур-Султан	1 030 577	4 888 936	4743,88	1078362	4 886 210	4531,14	0,955
г. Алматы	1 801 993	6 069 107	3368,00	1854556	6 870 957	3704,91	1,100
Всего	18 157 337	23 241 125	1279,99	18395660	26 473 049	1439,09	1,124

Примечание – составлена авторами на основании источников [1], [15]

Таблица 4 – Индекс выпуска продукции на одного субъекта МСП за 2017-2018 гг.

Область	2017 г.			2018 г.			Индекс выпуска продукции на одного субъекта МСП
	Выпуск продукции субъектами МСП, млн. тенге	Число субъектов МСП, ед.	Выпуск продукции на одного субъекта МСП, млн. тенге/ед.	Выпуск продукции субъектами МСП, млн. тенге	Число субъектов МСП, ед.	Выпуск продукции на одного субъекта МСП, млн. тенге/ед.	
Республика Казахстан	23 241 125	1 540 592	15,09	26 473 049	1 577 747	16,78	1,112
Акмолинская	653 408	55 836	11,70	785 649	55 862	14,06	1,202
Актюбинская	757 393	63 120	12,00	894 930	65 832	13,59	1,133
Алматинская	1 142 516	142 607	8,01	1 367 731	142 103	9,62	1,201
Атырауская	1 647 391	55 210	29,84	2 385 604	57 135	41,75	1,399
Западно-Казахстанская	1 448 044	48 047	30,14	1 510 142	49 646	30,42	1,009
Жамбылская	431 073	76 878	5,61	479 542	80 019	5,99	1,069
Карагандинская	1 031 609	100 710	10,24	1 333 266	102 423	13,02	1,271
Костанайская	764 732	65 237	11,72	908 634	64 011	14,19	1,211
Кызылординская	325 868	49 991	6,52	380 617	51 078	7,45	1,143
Мангистауская	784 844	56 256	13,95	943 258	59 784	15,78	1,131
Туркестанская	1 160 075	213 028	5,45	532 055	141 082	3,77	0,693
Павлодарская	745 522	52 132	14,30	745 716	53 045	14,06	0,983
Северо-Казахстанская	490 388	36 656	13,38	570 829	36 154	15,79	1,180
Восточно-Казахстанская	900 219	111 162	8,10	1 037 218	111 036	9,34	1,153
г. Нур-Султан	4 888 936	148 536	32,91	4 886 210	162 128	30,14	0,916
г. Алматы	6 069 107	265 186	22,89	6 870 957	274 689	25,01	1,093

Примечание – составлена авторами на основании источника [1]

Следующий показатель в оценке развития предпринимательства – индекс выпуска продукции на одного субъекта МСП за 2017-2018 гг. (таблица 4). Максимальный объем выпуска продукции в расчете на одного субъекта МСП в 2018 г. наблюдался в г. Нур-Султан, Западно-Казахстанской, Атырауской областях. Наименьший объем выпуска – в Туркестанской, Жамбылской, Алматинской, Восточно-Казахстанской областях. Диапазон изменения объемов выпуска продукции субъектами МСП в 2018 г. варьируется от 41,75 млн. тенге/ед. в Атырауской области, до 3,77 млн. тенге/ед. в Туркестанской области. Наибольший индекс выпуска продукции на одного субъекта МСП за 2017-2018 гг. получен в Атырауской области.

На основании рассчитанных индексов определен интегральный индекс развития предпринимательства в Казахстане (таблица 5).

Таблица 5 – Интегральный индекс развития малого и среднего предпринимательства за 2017-2018 гг.

Область	Индекс роста субъектов МСП	Индекс роста активных субъектов МСП	Индекс выпуска продукции субъектами МСП на 1000 чел. населения региона	Индекс выпуска продукции на одного субъекта МСП	Интегральный индекс
Республика Казахстан	1,024	1,083	1,124	1,112	1,281
Акмолинская	1,000	1,057	1,203	1,202	1,332
Актюбинская	1,043	1,084	1,165	1,133	1,359

Алматинская	0,996	1,052	1,184	1,201	1,300
Атырауская	1,035	1,090	1,418	1,399	1,740
Западно-Казахстанская	1,033	1,080	1,034	1,009	1,156
Жамбылская	1,041	1,078	1,104	1,069	1,260
Карагандинская	1,017	1,060	1,294	1,271	1,481
Костанайская	0,981	1,059	1,192	1,211	1,300
Кызылординская	1,022	1,131	1,152	1,143	1,376
Мангистауская	1,063	1,087	1,170	1,131	1,394
Туркестанская	0,662	0,737	0,458	0,693	0,204
Павлодарская	1,018	1,061	1,002	0,983	1,076
Северо-Казахстанская	0,986	1,050	1,173	1,180	1,266
Восточно-Казахстанская	0,999	1,096	1,157	1,153	1,313
г.Нур-Султан	1,092	1,282	0,955	0,916	1,308
г.Алматы	1,036	1,027	1,100	1,093	1,196
Примечание – составлена авторами на основании источников [1], [15]					

По интегральному индексу развития в целом по Казахстану можно отметить положительную динамику развития малого и среднего предпринимательства:

- интегральный индекс составил 1,281. Однако, диапазон изменения индекса колеблется от 0,204 в Туркестанской области, до 1,74 в Атырауской области. Поэтому в 2017-2018 гг. прогрессивное развитие малого и среднего предпринимательства можно отметить в Атырауской (1,740) и Карагандинской областях (1,481) как имеющих наибольший и значительно превосходящий средний по Казахстану показатель;

- требующую проведения более глубокого анализа ситуации в регионе, значительной коррекции механизмов и/или инструментов развития предпринимательства в Туркестанской области (0,204).

Интересным представляется распределение областей по показателю выпуска продукции и доле активных субъектов в регионе. В таблице 6 и на рисунке 1 представлено распределение областей по предложенным критериям.

Таблица 6 – Распределение областей по выпуску продукции и доле активных субъектов за 2018 г.

Область	Выпуск продукции на одного субъекта МСП, млн. тенге	Доля активных субъектов МСП
Акмолинская	14,06	78,955
Актюбинская	13,59	82,680
Алматинская	9,62	81,371
Атырауская	41,75	81,834
Западно-Казахстанская	30,42	80,695
Жамбылская	5,99	79,059
Карагандинская	13,02	82,044
Костанайская	14,19	79,819
Кызылординская	7,45	82,897
Мангистауская	15,78	85,468
Туркестанская	3,77	92,715
Павлодарская	14,06	82,609
Северо-Казахстанская	15,79	80,127
Восточно-Казахстанская	9,34	78,964
г.Нур-Султан	30,14	76,905
г.Алматы	25,01	63,530
Примечание – составлена авторами на основании источника [1]		

Таблица 6 и рисунок 1 демонстрируют динамичное развитие предпринимательства опять же в Атырауской и Западно-Казахстанской областях.

Требует дополнительного изучения эффективность развития предпринимательства в г. Нур-Султан, г. Алматы. Эти города демонстрируют высокий выпуск продукции на одного субъекта, но при этом доля активных субъектов является невысокой.

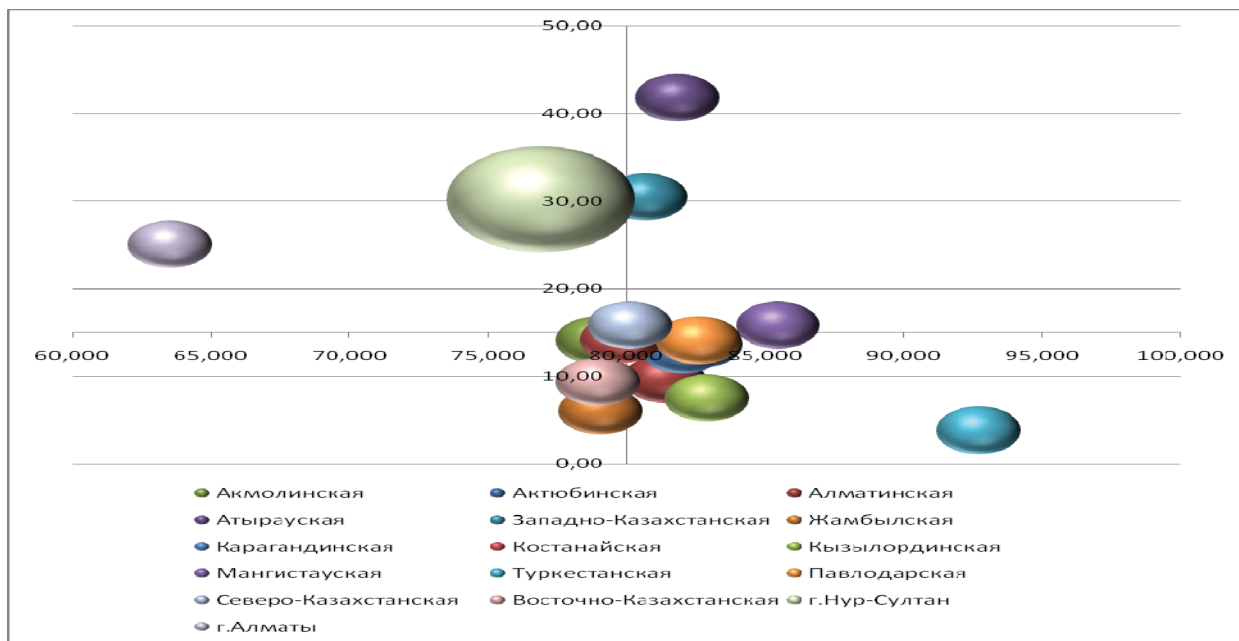


Рисунок 1 – Распределение областей по доле активных субъектов МСП и выпуску продукции.

Примечание – составлен авторами на основании источника [1]

Туркестанская область опять аутсайдер по доле активных субъектов МСП и выпуску продукции. Самый низкий уровень производства продукции на одного субъекта МСП именно в этом регионе.

В современных условиях развития необходима активизация малого и среднего предпринимательства во всех регионах страны для обеспечения существенного увеличения объемов производимой продукции.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

Существует достаточное количество научных исследований в области малого и среднего предпринимательства. Однако, нами была выявлена необходимость формирования интегральной оценки развития предпринимательства на основе предложенных индексов, что заставило глубже изучить данный вопрос. Нами предложено проведение оценки развития предпринимательства на основе статистических показателей, использования средней геометрической для определения рейтинга регионов по развитию предпринимательства. Интегральный индекс рассчитан на основе частных: индекса роста субъектов малого и среднего предпринимательства; индекса роста активных субъектов малого и среднего предпринимательства; индекса выпуска продукции субъектами малого и среднего предпринимательства на 1000 чел. населения региона; индекса роста выпуска продукции на одного субъекта малого и среднего предпринимательства. По результатам расчетов показаны:

- регионы с успешным развитием предпринимательства - Атырауская область;
- регионы, требующие более детального анализа ситуации - города Нур-Султан и Алматы;
- регионы - аутсайдеры в развитии предпринимательства, требующие кардинального пересмотра принимаемых решений - Туркестанская область.

По результатам исследования доказано, что использование интегрального показателя не только позволяет свести множество показателей к удобной и наглядной системе оценок, но и выявить скрытые, еще не выявленные проблемные точки развития предпринимательства.

Дальнейшее развитие малого и среднего предпринимательства можно обеспечить за счет активизации его развития в регионах, формирования векторов развития с использованием цифровых технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инфляция в Казахстане за 2018 год [Электронный ресурс] // Министерство национальной экономики Республики Казахстан [Офиц. сайт]. 2019. – URL: <https://economy.gov.kz/ru/news/inflyaciya-v-respublike-kazahstan-v-2018-godu-sostavila-53> (дата обращения 31.01.2020).
2. Маширова Т. Н., Сабенова Б. Н., Сихымбекова А. М. Основные направления развития малого и среднего бизнеса: зарубежный опыт // Экономика и финансы (Узбекистан). – 2012. – № 3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyue-napravleniya-razvitiya-malogo-i-srednego-biznesa-zarubezhnyu-oprut> (дата обращения: 17.04.2020).
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] // Cato Institute [web-портал]. – URL: http://www.cato.ru/library/smith/wealth_of_nations_1 (дата обращения 11.01.2020).
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Чепуренко А. Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков) // Журнал новой экономической ассоциации. – 2012. – № 2. – С. 102–124
6. Бухвальд Е. М. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года: амбиции и реалии. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – № 1. – С. 66–80.
7. Виленский А. В. Возможности оценки результатов поддержки российского малого и среднего предпринимательства на федеральном и региональном уровне // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – №17. – С. 2–8.
8. Руденко Л. Г. Социально-экономическая роль малого предпринимательства сферы услуг в поступательном развитии России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2016. – № 1. – С. 62–70.
9. Караулов В. М. Оценка инфраструктурной поддержки малого предпринимательства в субъектах России // Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем: материалы международной научной конференции: в 4х ч./ под ред. А. В. Семенова, Н. Г. Малышева, Ю. С. Руденко. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С. Ю. Витте», 2016. – Ч. 2. – 521 с.
10. Токсанова А., Укубасова Г., Галиева А., Байбусинова Г. Косвенные меры поддержки инновационного предпринимательства // Экономика и статистика. – 2019. – №1. – С.109-115.
11. Кулбатыров Н. Н., Асенова А. Е. О некоторых особенностях развития инновационного предпринимательства в Казахстане // Проблемы современной экономики. – 2014. – №3 (51). – С. 276-280.
12. Кулбатыров Н. Н., Тулепбекова А. А., Асенова А. Е. Оценка условий для развития предпринимательства в странах Евразийского экономического союза // Вестник Карагандинского университета серия «Экономика». – 2016. – №2 (82). – С. 81-90.
13. Годин А. М. Статистика: учебник / А. М. Годин. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 451 с.
14. Малое и среднее предпринимательство (мсп) [Электронный ресурс] // Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Офиц. сайт]. – URL: <https://www.stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7> (дата обращения: 30.01.2020)
15. Население Казахстана [Электронный ресурс] // Countrymeters [web-портал]. – URL: https://countrymeters.info/ru/Kazakhstan#population_2019 (дата обращения 30.01.2020).
16. Программы поддержки молодежного предпринимательства [Электронный ресурс] // Территория бизнеса [web-портал]. – URL: <https://business.gov.kz/ru/youth-entrepreneurship/youth-entrepreneurship-support-programs/> (дата обращения: 15.01.2020).

17. Структуры поддержки предпринимательства [Электронный ресурс] // АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» [web-сайт]. – URL: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/> (дата обращения: 01.02.2020).

18. Тамбовцев В. Л., Нурмаганбетов А. С. Развитие государственной поддержки предпринимательства Зарубежный и казахстанский опыт [Электронный ресурс] // Научные статьи Казахстана [web-сайт]. – 2017. – URL: <https://articlekz.com/article/17845> (дата обращения: 06.01.2020).

REFERENCES

1. “Inflyaciya v Kazahstane za 2018 god” (2019), Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, available at: <https://economy.gov.kz/ru/news/inflyaciya-v-respublike-kazahstan-v-2018-godu-sostavila-53> (accessed: January 31, 2020) (in Russian).

2. Mashirova, T. N., Sabenova, B. N. and Sihymbekova, A. M. (2012), “Osnovnye napravleniya razvitiya malogo i srednego biznesa: zarubezhnyj opyt”, *Ekonomika i finansy (Uzbekistan)*, No. 3, available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-razvitiya-malogo-i-srednego-biznesa-zarubezhnyy-opyt> (accessed: April 17, 2020) (in Russian).

3. Smit, A. “Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov”, Cato Institute, available at: http://www.cato.ru/library/smith/wealth_of_nations_1 (accessed: January 11, 2020) (in Russian).

4. Keynes, J. M. (2007), “Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg”, Moscow, Eksmo, 2007, 960 p.

5. Снепуренко, А. Ю. (2012), “СНто такое predprinimatel'stvo i kakaya politika v otnoshenii predprinimatel'stva nuzhna Rossii? (Zametki na polyah rabot sovremennykh zarubezhnykh klassikov)”, *ZHurnal novej ekonomicheskoy associacii*, No. 2, pp. 102–124 (in Russian).

6. Buhval'd, E. M. (2016), “Strategiya razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii do 2030 goda: ambicii i realii”, *Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz*, No. 1, pp. 66–80 (in Russian).

7. Vilenskij, A. V. (2013), “Vozmozhnosti ocenki rezul'tatov podderzhki rossijskogo malogo i srednego predprinimatel'stva na federal'nom i regional'nom urovne”, *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, No. 17, pp. 2–8 (in Russian).

8. Rudenko, L. G. (2016), “Social'no-ekonomicheskaya rol' malogo predprinimatel'stva sfery uslug v postupatel'nom razvitii Rossii”, *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava*, No. 1, pp. 62–70 (in Russian).

9. Karaulov, V. M. (2016), “Ocenka infrastrukturoj podderzhki malogo predprinimatel'stva v sub'ektah Rossii”, *Sovremennye problemy upravleniya prirodnyimi resursami i razvitiem social'no-ekonomicheskikh sistem: the materials of International science conference: in 4 ch. / edited by Semenova, A. V., Malysheva, N. G. and Rudenko Yu. S., Moscow, CHOUVO «MU im. S. YU. Vitte», Ch. 2, 521 p. (in Russian).*

10. Toksanova, A., Ukubasova, G., Galieva, A. and Bajbusinova, G. (2019), “Kosvennye mery podderzhki innovacionnogo predprinimatel'stva”, *Ekonomika i statistika*, No. 1, pp.109-115 (in Russian).

11. Kulbatyrov, N. N. and Asenova, A. E. (2014), “O nekotoryh osobennostyah razvitiya innovacionnogo predprinimatel'stva v Kazahstane”, *Problemy sovremennoj ekonomiki*, No. 3 (51), pp. 276–280 (in Russian).

12. Kulbatyrov, N. N., Tulepbekova, A. A. and Asenova, A. E. (2016), “Ocenka uslovij dlya razvitiya predprinimatel'stva v stranah Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza”, *Vestnik Karagandinskogo universiteta seriya «Ekonomika»*, No. 2 (82), pp. 81-90. (in Russian).

13. Godin, A. M. (2016), “Statistika”, Moscow, Dashkov i K°, 451 p. (in Russian).

14. “Maloe i srednee predprinimatel'stvo (msp)”, available at: <https://www.stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7> (accessed: January 30, 2020) (in Russian).

15. “Naselenie Kazahstana”, *Countrymeters*, available at: https://countrymeters.info/ru/Kazakhstan#population_2019 (accessed: January 30, 2020) (in Russian).

16. “Programmy podderzhki molodezhnogo predprinimatel'stva”, available at: <https://business.gov.kz/ru/youth-entrepreneurship/youth-entrepreneurship-support-programs/> (accessed: January 15, 2020) (in Russian).

17. “Struktury podderzhki predprinimatel'stva”, available at: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/> (accessed: February 1, 2020) (in Russian).

18. Tambovcev, V. L. and Nurmaganbetov, A. S. (2017), “Razvitie gosudarstvennoj podderzhki predprinimatel'stva Zarubezhnyj i kazahstanskij opyt”, available at: <https://articlekz.com/article/17845> (accessed: Januray 6, 2020) (in Russian).

SUMMARY

In the article statistical methods for business assessment in regions are reviewed, integral index such as average geometrical on the bases of suggested indexes was calculated. Conclusions about necessity of further development of businesses, digital business as well were made.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада еліміздің өңірлеріндегі кәсіпкерліктің дамуын бағалау үшін статистикалық әдістері қарастырылған, интегралдық көрсеткішті ұсынылған индекстер негізінде геометриялық орта ретінде есептеледі. Кәсіпкерлікті, оның ішінде цифрлық саланы одан әрі дамыту қажеттілігі туралы қорытынды жасалады.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены статистические методы для оценки развития предпринимательства в регионах страны, рассчитан интегральный индекс как средняя геометрическая на основе предложенных индексов. Сделаны выводы о необходимости дальнейшего развития предпринимательства, в том числе цифрового.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Зарубина Венера Равиловна – кандидат экономических наук, доцент, Рудненский индустриальный институт, Рудный, Республика Казахстан, email: zarubina_v@mail.ru

Зарубин Михаил Юрьевич – кандидат технических наук, доцент, Рудненский индустриальный институт, Рудный, Республика Казахстан, email: zarubin_mu@mail.ru

MPHTI 06.81.55

JEL Classification: M31

MARKETING RESEARCH OF CONSUMER ADHERENCE TO ORGANIC MEDICINE

N. A. Aliyeva¹, A. S. Manap²

^{1,2}Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

In recent years, there has been a significant increase in attention to green consumer behavior with regard to organic products such as food, care products, etc. But consumer behavior towards organic medicines has not been sufficiently studied. However, organic medicines are increasingly gaining popularity among consumers.

Purpose of the research. This study focuses on understanding the factors that influence the intention to purchase organic medicines. The study also attempted to explain the role of lack of knowledge as a deterrent in the intention to purchase organic medicines.

Methodology. Data was collected in two stages and conducted both online and in an oral survey. The survey was attended by consumers of two large cities of the republic.

Originality / value of the research. The obtained results help to understand the phenomenon of choice by consumers of organic drugs, and increase the theoretical basis for research in the field of green consumer behavior.

Findings. The study identified factors that have a significant effect on the intention to purchase organic medicines. These factors include health awareness, security, trust, knowledge, country of production, price sensitivity, advertising and effectiveness and such demographic indicators as gender and the presence of children in the family. Also, more than half of the respondents consider organic medicines to be effective along with synthetic medicines.

Conclusions. Can also be used by domestic medicines manufacturers in understanding consumer behavior and improving their marketing activities.

Keywords: organic medicines, consumer behavior, purchase intention, consumer survey.

ОРГАНИКАЛЫҚ ДӘРІ-ДӘРМЕКТЕРДІ ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ БЕРІЛГЕНДІГІН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ

Н. А. Алиева¹, А. С. Манап²

^{1,2}Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Соңғы жылдары тұтынушылардың тамақ өнімдеріне, күтімге арналған құралдарға және т.б. сияқты органикалық өнімдерге қатысты жасыл мінез-құлқына деген назардың аударылуы айтарлықтай өсті. Дегенмен де, тұтынушылар арасында көп танымалдылыққа ие бола бастаған органикалық дәрі-дәрмектерге қатысты мінез-құлық жеткілікті зерттелмеген.

Зерттеу мақсаты. Бұл зерттеу органикалық дәрі-дәрмектерді сатып алу ниетіне әсер ететін факторларды түсінуге бағытталған. Зерттеуде, сонымен қоса органикалық дәрі-дәрмектерді сатып алу ниетінде тежеуші фактор ретінде жеткіліксіз хабардарлықтың рөлін түсіндіруге әрекет жасалды.

Әдіснамасы. Мәліметтер екі кезеңде жиналып және онлайн режимінде де, ауызша сауалнама түрінде де жүргізілді. Сауалнамаға республиканың екі ірі мегаполисінің тұтынушылары қатысты.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Алынған нәтижелер тұтынушылардың органикалық дәрі-

дәрмектерді таңдау феноменін түсінуге және тұтынушылардың жасыл мінез-құлқы саласындағы зерттеудің теориялық базасын арттыруға көмектеседі.

Зерттеу нәтижелері. Жүргізілген зерттеу нәтижесінде, органикалық дәрі-дәрмектерді сатып алу ниетіне айтарлықтай әсер еткен факторлар айқындалды. Оларға денсаулықты сезіну, қауіпсіздік, сенім, хабардарлық, өндіріс елі, баға сезімталдығы, жарнама және тиімділік жатқызылды. Сондай-ақ отбасындағы балалар жынысы мен олардың болуы сияқты демографиялық көрсеткіштер. Сонымен қатар, респонденттердің жартысынан көбі органикалық дәрі-дәрмектерді синтетикалық дәрі-дәрмектерге қарағанда тиімді деп есептейді.

Қорытынды. Отандық дәрі-дәрмек өндірушілері тұтынушылардың мінез-құлқын түсіну үшін және өздерінің маркетингтік қызметін жақсартуға пайдалана алады.

Түйінді сөздер: органикалық дәрі-дәрмектер, тұтынушылардың мінез-құлқы, сатып алу ниеті, тұтынушылық сауалнама.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИВЕРЖЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОРГАНИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Н. А. Алиева¹, А. С. Манап²

^{1,2}Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

В последние годы значительно выросло внимание к «зеленому» поведению потребителей по отношению к органическим товарам, таким как продукты питания, уходовым средствам и др. Но недостаточно изучено поведение по отношению к органическим лекарственным средствам, которые все больше набирают популярность среди потребителей.

Цель исследования. Данное исследование фокусируется на понимании факторов, которые влияют на намерение приобрести органические лекарственные средства. В исследовании также была предпринята попытка объяснить роль недостаточной осведомленности как сдерживающего фактора в намерении приобрести органические лекарственные средства.

Методология. Данные собирались в два этапа и проводились как в режиме онлайн анкетирования, так и в форме устного опроса. В опросе приняли участие потребители двух крупных мегаполисов республики.

Оригинальность/ценность исследования. Полученные результаты помогают понять феномен выбора потребителями органических лекарственных средств, и увеличить теоретическую базу исследований в области «зеленого» поведения потребителей.

Результаты исследования. Были выявлены факторы, которые оказывают существенное влияние на намерение приобрести органические лекарственные средства. К ним относятся осознание здоровья, безопасность, доверие, осведомленность, страна производства, ценовая чувствительность реклама и эффективность. А также такие демографические показатели как пол и наличие детей в семье. Так же более половины респондентов считают органические лекарственные средства эффективными наряду с синтетическими лекарствами.

Выводы. Могут быть использованы отечественным производителям лекарственных средств в понимании поведения потребителей и улучшения своей маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: органические лекарственные средства, поведение потребителей, намерение покупки, потребительский опрос.

ВВЕДЕНИЕ

Проблема исследования. Растущие потребности потребителей в более здоровом образе и забота о защите окружающей среды, в сочетании с быстрым развитием экономики, привели к изменениям

на мировом потребительском рынке [1]. В прошлом было высказано предположение, что в связи с возросшей экологической озабоченностью потребителей не только в развитых, но и в развивающихся странах, значительно возросла положительная склонность к «зеленым» товарам [2].

Последние проведенные исследования свидетельствуют о том, что в развитых и развивающихся странах увеличивается число потребителей, которые все больше и чаще используют органические лекарства в качестве основного или дополняющего лекарственного средства, профилактики здорового образа жизни [3, 4, 5]. Реальный рост данного сектора оценивается в 12-15 %, когда рост общего фармацевтического рынка составляет лишь 10 % [6].

Однако другая ситуация наблюдается в Казахстане, где рынок производства органических лекарств мало развит в противовес имеющимся сырьевым возможностям. К сдерживающим развитие рынка органических лекарственных средств можно отнести такие факторы, как недостаточно широкие методы применения методов лечения на их основе, плохой маркетинг и др. [6].

Актуальность исследования. В настоящее время органические лекарства, наряду с традиционными, вносят свой вклад в здравоохранение во многих странах мира. Существует глобальный и растущий интерес к интеграции органических и традиционных лекарств; такая интеграция часто включает растительные лекарственные средства в качестве одного терапевтического варианта в дополнение, например, к питанию или физиотерапии [7].

Глобальная заинтересованность человечества в органических лекарственных средствах в последние десятилетия привели к увеличению торговли во всем мире. Так, согласно экспертам ВОЗ, около 70-80 % людей во всем мире использовали органические лекарства для своего лечения в 2015 году [8].

Вышеприведенная информация может служить предположением, что мировое общество потребителей все чаще выбирает органические лекарственные средства как альтернативу и/или дополняющие лечебно-профилактические средства.

Определение отношения потребителей к органическим лекарственным средствам в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, причин, побуждающих к их покупке, поможет обеспечить лучшее понимание поведения потребителей «зеленых» лекарственных средств. Определение предикторов покупки органических лекарств может помочь улучшить восприятие потребителей, повлиять на дальнейший выбор и приобретение этих средств. Это в будущем будет иметь практическое значение в развитии рынка органических лекарственных средств в Казахстане и повышении эффективности работы, компаний производящих данные органические лекарственные средства.

Новизна исследования. Предыдущие исследования приверженности потребителей «зеленым» продуктам рассматривали в основном органические продукты питания [9, 10, 11, 12]. Также было проведено несколько исследований понимания покупательского поведения потребителей в отношении органических продуктов личной гигиены, таких как средства по уходу [7, 13]. Еще существует несколько исследований рассматривающих покупательское поведение относительно органических лекарств [14, 15].

Однако, вопросы отношения потребителей к органическим лекарственным средствам и выявление факторов, побуждающих к покупке в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, недостаточно изучены, что и повлияло на проведение данного исследования. Отличительной особенностью проведенного исследования является изучение отношения потребителей к органическим лекарственным средствам, а также выявление факторов влияющих и противодействующих решению о покупке данных средств.

Предметом исследования является отношение потребителей к намерению приобретения органических лекарственных средств. Целью данного исследования является изучение мнения потребителей относительно органических лекарственных средств и выявление причин, влияющих на намерение потребителей приобретать (или не приобретать) органические лекарственные средства. В соответствии с целью были разработаны следующие вопросы.

Вопросы исследования

1. Насколько потребители осведомлены о понятии органических лекарственных средств?
2. Считают ли потребители их эффективными наравне с химически-синтезированными лекарствами?
3. Какие факторы влияют на решение потребителей о покупке органических лекарственных средств?

В соответствии с вопросами исследования были предложены гипотезы, которые обосновываются и рассматриваются в следующем разделе.

Исследовательской стратегией было выбрано проведение опроса, чтобы обеспечить сбор данных, которые могут ответить на определенные вопросы, относящиеся к исследованию, и выяснить особенности в поведении потребителей в отношении намерения покупки органических лекарственных средств. Этот метод выбран из-за его достоверности при сборе широкого спектра соответствующей информации, на которую можно положиться, поскольку респонденты имеют ограниченные варианты ответов, указанные в анкете.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Обзор литературы. В связи с тем, что на существующее время исследования отношения потребителей к покупке органических лекарственных средств в развивающихся странах и странах с переходной экономикой не столь обширны, теоретической базой текущего исследования, в основном, использовались результаты исследований, проведенных по отношению к органическим продуктам питания и другим «зеленым» товарам.

Согласно исследованиям, процедура потребительского выбора в отношении органических продуктов питания и органических уходовых средств имеет схожие черты [13; 16]. Таким образом, результаты предыдущих исследований, связанных с намерением покупки органических продуктов питания и уходовых средств, были использованы в качестве основы для данного исследования. Стоит отметить, что в разных товарных категориях наблюдаются различия влияния факторов, стимулирующих приверженность «зеленого» потребления [17]. Поэтому важно изучить мотивы, стимулирующие потребителей к приобретению органических лекарственных средств.

В исследовании, оценивающем восприятие потребителями органических продуктов питания, было предположено, что потребление органических продуктов связано со здоровьем посредством таких ценностей как ожидаемое благополучие и осознание здоровья [18].

Осознание здоровья – это «степень, в которой проблемы со здоровьем интегрированы в повседневную деятельность человека. Здоровье считается важным фактором при покупке продуктов питания [9]. Чем больше осведомлены потребители о своем здоровье, тем более позитивным становится отношение к покупке органических продуктов питания, его исследования выявили важную связь между сознанием здоровья и намерением приобрести органические продукты питания [19]. Сознание здоровья является лучшей мотивацией для намерения приобрести органические продукты питания. Таким образом, из вышеизложенного, можно выдвинуть следующую гипотезу как, H1: Осознание здоровья оказывает значительное положительное влияние на намерение покупки органических лекарственных средств.

Ожидаемое благополучие. Ранее исследования показали, что потребление пищи может улучшить воспринимаемое благополучие. Влияние пищи на самочувствие тесно связано с воспринимаемым физическим здоровьем, удовольствием и эмоциональными аспектами. Ряд исследований показывает, что «зеленая» пища не влияет на благополучие потребителя только с точки зрения питания, но также является источником эмоций, связанных с удовольствием, и которые влияют на благополучие людей [20]. Другие исследования показали, что ориентация на здоровье и ожидаемое благополучие были двумя из четырех основных мотивов покупки органических продуктов питания [21]. Исходя из этого, можно выдвинуть следующую гипотезу – H2: Ожидаемое субъективное благополучие приводит к намерению потребления органических лекарственных средств.

Некоторые исследования выделили качество, безопасность и свежесть продуктов питания как движущие силы спроса на «зеленые» товары [17].

Большинство потребителей считают, что органические продукты имеют превосходное **качество** благодаря использованию натуральных ингредиентов без химических добавок. Потребителей интересуют особенности «зеленых» товаров, которые указывают на безопасность и выгоды для здоровья [9]. Отражающие это черты включают атрибуты качества пищи, связанные со здоровьем, качеством ингредиентов, экологически чистым производством [22]. Таким образом, предполагается третья гипотеза

- Н3: Качество органических лекарственных средств положительно влияет на желание потребителей их приобретать.

Основываясь на нескольких исследованиях, безопасность пищевых продуктов была определена в качестве ключевого фактора увеличения потребления органических продуктов питания [17]. Исследователи определили воспринимаемое значение безопасности как степень, в которой потребители считают, что потребление органических продуктов безвредно, поскольку они не содержат синтетических химических веществ [21]. Предыдущие исследования показали, что проблемы безопасности пищевых продуктов влияют на отношение потребителей к органическим продуктам. Результаты показывают, что проблема безопасности пищевых продуктов в органическом контексте оказывает косвенное влияние на намерение покупки [23]. Из вышеизложенного выдвигается гипотеза – Н4: Восприятие потребителями безопасности органических лекарственных средств оказывает значительное положительное влияние на отношение к приобретению этих лекарственных средств.

Доверие было выделено в качестве важной предпосылки для создания рынка органических продуктов питания [24]. Авторы выделили, что важным предиктором покупки органических товаров является уверенность, что они имеют важные преимущества, такие как безопасность и качество, натуральность, польза для здоровья. Кроме того, потребители должны полагать, что продукты питания, которые покупаются и потребляются, действительно поступают из цепочки поставок органических продуктов, т.е. они проходят государственный контроль. Так отсутствие доверия к отечественной сертификации и контролю органических продуктов, действительно является дополнительным барьером для потребителей и, следовательно, для развития рынка органических продуктов [24]. Таким образом, из-за вышеизложенного, можно выдвинуть следующую гипотезу как Н5: Доверие приводит к желанию потребления органических лекарственных средств.

Недостаточная осведомленность – проблема на пути формирования позитивного отношения к органическим продуктам питания [17]. В исследованиях изучалась роль осведомленности как сдерживающей переменной при намерении приобрести органические продукты питания [10]. Многие потребители знают о термине «органический», но большинство не знают об органических методах. Осознание здоровья и осведомленность были двумя основными факторами и выявили значительное положительное влияние на намерение приобрести органические продукты питания [25]. Исходя из этого, можно выдвинуть следующую гипотезу – Н6: высокий уровень осведомленности положительно влияет на намерение приобретать органические лекарственные средства

Кроме того, появляется все больше эмпирических данных о том, что страна производства является мощными предиктором оценки продукта и принятия решения о покупке. Страна происхождения действует как внешний маркетинговый сигнал, влияющий на оценку продуктов различного производства. Кроме того, многочисленные предыдущие исследования подтвердили, что страна производства продукта влияет на оценки клиентов и решения о покупке [16]. Таким образом, предполагается седьмая гипотеза Н7: страна производства оказывает существенное влияние на желание приобретать органические лекарственные средства.

Чувствительность к ценам определяется как степень осознания и реакции потребителей при обнаружении различий в ценах на товары или услуги. Чувствительность к цене – это степень, в которой покупатель принимает рост цен на конкретный продукт с точки зрения экономических и психологических выгод [16]. В предыдущих исследованиях подчеркивается чувствительность к цене при объяснении поведения покупателей при покупке. Кроме того, потребители не возражают платить премиальную цену за органические продукты без риска [17]. Таким образом, из вышеизложенного, можно выдвинуть следующую гипотезу как Н8: чувствительность к цене органических лекарственных средств является предиктором намерения их приобретения.

Реклама. В последнее время средства массовой информации широко освещают темы, связанные со здоровьем, что делает потребителей все более сознательными в отношении здоровья и желания улучшить качество жизни [17]. Начиная с воздействия рекламы на потребителей, становится ясно, что эти объявления могут оказывать ощутимое влияние на поведение потребителей, будь то продвижение поиска информации или запрос лекарств у врачей, что приводит к увеличению продаж лекарств. Результаты пре-

дыдущих исследований указывают на общую положительную корреляцию между эффективными стратегиями «зеленого» маркетинга и покупательскими моделями покупок «зеленых» товаров. Что касается поиска информации, исследования показывают, что возрастает влияние Интернета как источника информации [26]. Исходя из этого, можно выдвинуть следующую гипотезу H9: Реклама оказывает положительное влияние на намерение потребителей приобрести органические лекарственные средства.

Что касается продвижения, то сарафанное радио может быть очень эффективным инструментом продвижения, так как реклама может быть дорогой [17]. Процесс коммуникации из уст в уста (сарафанное радио) является одной из самых мощных сил на рынке [27]. Это происходит главным образом потому, что потребители часто полагаются на неформальные и/или личные источники связи при принятии решений о покупке, а не на более формальные источники, такие как рекламные кампании. В сарафанном радио источник (отправитель) информации, как правило, не получает никакой выгоды от последующих действий получателя. Заслуживающие доверия источники из Интернета положительно скажутся на покупательском намерении, это говорит о том, что онлайн-сарафанное радио будет иметь определенную степень убеждения, чтобы повысить желание покупать [28]. Таким образом, предполагается десятая гипотеза H10: сарафанное радио оказывает положительное влияние на желание потребителей купить органические лекарственные средства.

Мнение врачей являлось самым надежным источником информации у пожилых людей, у которых возникали вопросы относительно лекарственных средств. Кроме того, было установлено, что вероятность инициированных пациентом запросов в ответ на рекламу выше среди женщин, людей с более высокой потребностью в познании и тех, кто сообщил, что они более удовлетворены своим врачом [29].

H11: Таким образом, мнение врачей может являться фактором, который побуждает к покупке органических лекарственных средств.

Поколение и образование. Последние исследования показывают, что различные группы потребителей по возрастным признакам и уровню образования имеют разные отношения к покупке органических товаров. Нацеленность на молодое поколение является выгодным по двум причинам. Одним из них является то, что эта возрастная группа представляет собой потребителей будущего, и они могут изменить ситуацию в течение следующих нескольких десятилетий. Другое преимущество заключается в том, что люди с более высоким уровнем образования, как ожидается, будут иметь некоторые знания, касающиеся концепции устойчивого развития [16]. Таким образом, выдвигаются следующие гипотезы. H12: Группы потребителей разного возраста отличаются в намерении приобретать органические лекарственные средства. H13: Потребители с разным уровнем образования отличаются в намерениях приобретать органические лекарственные средства.

Воспринимаемая эффективность. Данные исследований [3,4,5] показали, что потребители в развитых странах воспринимают органические лекарственные средства эффективными как основное и/или дополняющее средство в процессе лечения, или профилактики заболеваний. На основании этого выстраивается следующая гипотеза: H14: потребители воспринимают органические лекарственные средства такими же эффективными, как и химически-синтезированные.

Методология. Опрос проводился двумя методами: онлайн и офлайн. При онлайн опросе анкеты были разосланы случайным образом посредством социальных сетей. При офлайн опросе посетителей аптек, расположенных в различных частях городов, просили ответить на вопросы анкеты. Выборкой для проведения анкетирования являлись респонденты, старше 18 лет, жители городов Алматы и Нур-Султан.

Данные были собраны с помощью структурированной анкеты, которая была разработана на основе целей настоящего документа. Вопросы анкеты были взяты из различных исследований, которые были сочтены актуальными для измерения переменных. Вопросы анкеты были переведены с английского языка. Для проверки точности перевода использовалась двухэтапная процедура перевода, когда первоначально переведенный текст был обратно переведен на английский, и было соблюдено соответствие значения вопросов. Анкета была разработана на русском языке.

В целях проверки гипотез в исследовании используются следующие переменные: осознание здоровья, ожидаемое благополучие, качество и безопасность органических лекарственных средств, доверие, осве-

домленность, страна происхождения, чувствительность к цене, реклама, сарафанное радио, мнение врачей, воспринимаемая эффективность и намерение приобретать органические лекарственные средства.

Разработка элементов измерения руководствовалась целью адекватного представления переменных. Все элементы были ранее проверены другими учеными и использовались в этом исследовании в адаптированной форме. Данные измерения концептов представлены в таблице 1. Анкета содержала информацию о целях исследования, гарантировала соблюдение конфиденциальности и анонимности респондента.

Респонденты оценивали степень своего согласия или несогласия с представленными утверждениями по пятибалльной шкале согласий Лайкерта, варьирующейся от 1 до 5, где 1 – это категорическое несогласие, а 5 – полное согласие. Шкала измерений очень важна для выбора правильного статистического теста. Переменные могут измеряться и передаваться в разных масштабах, но наиболее часто используемая шкала измерения в исследованиях в области социальных и поведенческих наук – это шкала Лайкерта [31]. Преимущественно шкала Лайкерта предпочтительна, потому что ее легко анализировать статистически.

Также в анкете были использованы вопросы-детекторы, для проверки внимательности респондентов. Шкальные оценки этих вопросов были в последствии изменены в соответствии с обратным кодированием (reverse coding).

Перед проведением основного исследования, было проведено пилотное тестирование анкеты, в ходе которого приняли участие 17 респондентов.

Таблица 1 – Измерение концептов исследования

Концепт/ источник	Вопросы/утверждения
Осознание здоровья [23]	Я тщательно выбираю еду, чтобы обеспечить себе хорошее здоровье Я считаю себя потребителем, заботящимся о своем здоровье Я много размышляю о своем здоровье Я осознано отношусь к своему здоровью
Ожидаемое благополучие [13]	Я верю, что органические лекарственные средства позволяют мне жить здоровой жизнью Я придерживаюсь мнения, что использование органических лекарственных средств способствует укреплению здоровья Использование органических лекарственных средств может положительно повлиять на мое самочувствие Органические лекарственные средства и здоровый образ жизни хорошо сочетаются Использование органических лекарственных средств улучшает мое здоровье
Качество [9, 22]	Я считаю, что органические лекарственные средства имеют превосходное качество Органические лекарственные средства имеют более высокий уровень витаминов и минералов, активных веществ Органические лекарственные средства содержат натуральные ингредиенты Органические лекарственные средства помогают сохранять здоровье Органические лекарственные средства - это не высококачественные продукты
Безопасность [9, 13]	Я считаю, что органические лекарственные средства не содержат вредных химических ингредиентов Я считаю, что органические лекарственные средства отличаются высокой безопасностью Я считаю, что органические лекарственные средства не оказывают вредного воздействия на здоровье Я считаю, что органические лекарственные средства безопаснее обычных химически-синтезированных лекарств Я считаю, что органические лекарственные средства содержат ингредиенты, вредящие здоровью
Доверие [24]	Я уверен(а) в том, что правительство Казахстана контролирует качество органических лекарственных средств Я доверяю отечественным органическим лекарственным средствам, так как знаю, что за это отвечает государственный контроль Я считаю, что государственный контроль над органическими и лекарственными средствами компетентно выполняет свою работу Я считаю, что государственный контроль над органическими и лекарственными средствами проводится независимо Я считаю, что государственный контроль над органическими и лекарственными средствами проводится под чрезмерным влиянием заинтересованных сторон

Осведомленность [13]	<p>Я много знаю об органических лекарственных средствах</p> <p>Я имею большой опыт покупки органических лекарственных средств</p> <p>Я не знаком с органическими лекарственными средствами</p> <p>Я понимаю особенности и преимущества органических лекарственных средств</p> <p>Мои знания об органических лекарственных средствах лучше, чем у людей, которых я знаю</p>
Страна производства [16]	<p>Я считаю, что органические лекарственные средства, производимые в развитых странах, более безопасны, чем произведенные в развивающихся странах</p> <p>Я думаю, что качество органических лекарственных средств, производимых в развитых странах, лучше, чем в развивающихся странах</p> <p>Я думаю, что органические лекарственные средства, сделанные в развитых странах, имеют лучшую репутацию, чем те, которые производятся в развивающихся странах</p> <p>Я думаю, что применение органических лекарственных средств, сделанных в развитых странах, более ценно, чем использование аналогичных средств, произведенных в развивающихся странах</p> <p>Мне больше нравятся органические лекарственные средства, произведенные в развитых странах, чем в развивающихся странах.</p>
Чувствительность к цене [16]	<p>Я считаю возможным платить на 10% больше за органические лекарственные средства, чем за химически синтезированные лекарства</p> <p>Я готов (а) платить на 10% больше за органические лекарственные средства, чем за химически-синтезированные лекарства</p> <p>Я готов (а) потратить дополнительно 4000 тенге в месяц, чтобы купить органические лекарственные средства</p> <p>Я всегда обращаю внимание на цены лекарственных средств</p> <p>Когда я покупаю органические лекарственные средства, цена не важна для меня</p>
Реклама [26]	<p>Реклама могла бы расширить мои знания об органических лекарственных средствах</p> <p>Реклама органических лекарственных средства может помочь потребителям принять обоснованное решение о покупке органических препаратов</p> <p>Реклама должна продвигать органические лекарственные средства в заслуживающей доверия манере</p> <p>Привлекательные рекламные объявления будут стимулировать меня купить органические лекарственные средства</p>
Сарафанное радио [3,23]	<p>Я могу попробовать нововведения в отношении здоровья, но обычно я не первый, кто пробует их</p> <p>Я часто читаю онлайн-обзоры лекарств других потребителей, чтобы узнать, какие лекарства производят хорошее впечатление на других</p> <p>Чтобы убедиться, что я покупаю нужное лекарство, я часто читаю онлайн-обзоры других потребителей</p> <p>Я часто собираю информацию из отзывов потребителей в Интернете, прежде чем купить определенное лекарство</p> <p>Когда я покупаю определенное лекарство, отзывы покупателей в Интернете дают мне уверенность в покупке правильного лекарства</p>
Мнение врачей [30]	<p>Все, что говорит доктор, в целом правильно</p> <p>Врачи обычно объясняют пациентам все, что им нужно знать</p> <p>Я хотел бы, чтобы мой врач был более обеспокоен профилактикой заболеваний</p> <p>Я должен быть очень болен, чтобы пойти к врачу</p> <p>Использование органических лекарственных средств полезно, если их рекомендует врач</p>
Воспринимаемая эффективность [5]	<p>Я считаю, что органические лекарства так же эффективны, как и химически-синтезированные лекарства</p>
Намерение покупки [9,16]	<p>Я рассматриваю вопрос о покупке органических лекарственных средств</p> <p>Я намерен(а) попробовать органические лекарственные средства</p> <p>Я заинтересован(а) в том, чтобы ощутить преимущества использования органических лекарственных средств</p> <p>Вполне вероятно, что я буду покупать органические лекарственные средства, когда они станут доступными</p> <p>Я куплю органические лекарственные средства, как только у меня кончатся лекарства, которые я сейчас принимаю</p>
Примечание – составлена автором на основе источников [3, 5, 9, 13, 16, 22, 23, 24, 26, 30]	

В данном исследовании использовалась описательная статистика, регрессионный анализ и сравнение средних (t-тест и тест ANOVA). Анализ надежности инструмента исследования проводился при помощи коэффициента альфа-Кронбаха. Валидность проведенного анализа была проверена при помощи факторного анализа. Все измерения и тесты проводились в программах Smart PLS 3 и SPSS 23.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

В ходе анкетирования было получено 106 ответов от респондентов. 58 анкет было получено посредством онлайн заполнения, далее 58 анкеты было получено в ходе офлайн опросов респондентов. В результате первичного просмотра было удалено 12 анкет, которые были заполнены неверно: 8 анкет содержали более 20 % пропущенных вопросов и 4 анкеты были заполнены некорректно (респонденты не прошли проверку на внимательность заполнения анкеты посредством вопросов-детекторов).

Результаты демографического профиля показали, что 24,5 % из этих респондентов являются мужчинами (23 респондентов мужского пола), а 75,5 % – женщинами (71 респондентов женского пола). Большинство респондентов находятся в возрастной группе от 25 до 30 лет и составляют 41,5 % опрошенных (39 респондентов). Полная описательная статистика респондентов представлена на рисунке 1.

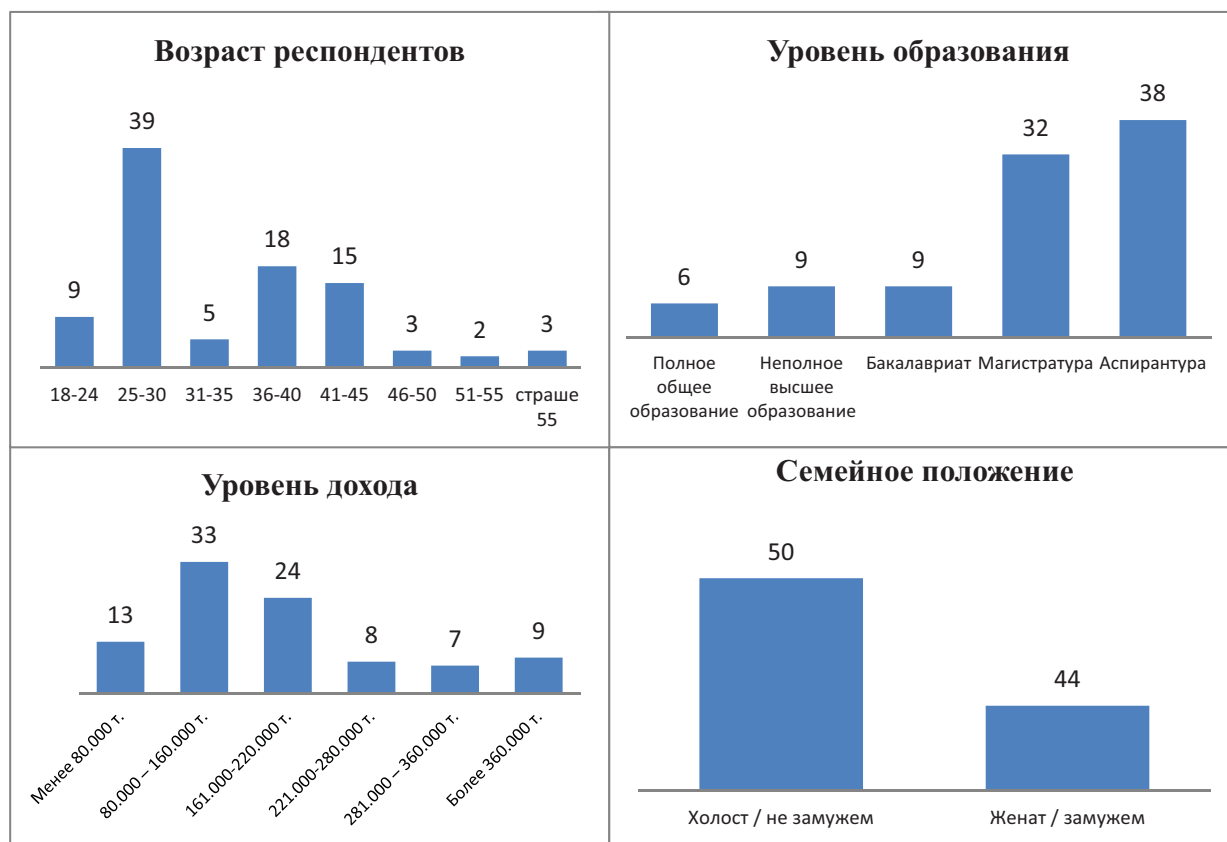


Рисунок 1 – Описательная статистика респондентов исследования приверженности потребителей органических лекарственных средств

Примечание – составлен авторами на основе результатов исследования

Уровень осведомленности потребителей о понятии органических лекарственных средств равен 3 баллом, что соответствует категории «затрудняюсь ответить». Результаты представлены в таблице 2. Таким образом, в данном исследовании ответить на вопрос о степени осведомленности потребителей о понятии органические лекарственные средства не удалось.

Таблица 2 – Уровень осведомленности о понятии органических лекарственных средств

	N	Минимум	Максимум	Среднее	Среднеквадратическое отклонение
Осведомленность	94	1,00	4,60	3,0106	0,89796

Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23

На вопрос «Я считаю, органические лекарства так же эффективны, как и химически-синтезированные лекарства» ответили положительно 66% опрошенных (62 респондента).

Анализ надежности инструмента измерения был проведён при помощи коэффициента альфа-Кронбаха. Альфа-Кронбаха (Cronbach's Alpha) применяется для оценки надёжности вопросов при измерении латентной переменной, значение больше 0,7 считается приемлемым, больше 0,8 - хорошим показателем. Тест, проведенный при помощи программного обеспечения Smart PLS 3, показал, что инструмент измерения надежен, показатели альфа-Кронбаха для каждого концепта составляют более 0,8, и находятся в диапазоне 0,820 и 0,969. Данные показатели свидетельствуют о том, что в анкете соблюдена высокая надежность вопросов для измерения переменных. Результаты анализа представлены в таблице 3. В процессе анализа надежности были удалены 7 вопросов, которые уменьшали уровень надежности инструмента измерения.

Анализ валидности инструмента был проведен при помощи факторного анализа, который включает несколько показателей: конвергентная достоверность и дискриминантная достоверность.

Конвергентная достоверность оценивалась при помощи составной надежности Composite Reliability (CR) и средней дисперсии Average Variance Extracted (AVE). Все значения составной надежности (CR) также были выше порога 0,70. Они были в диапазоне 0,878 и 0,976, демонстрируя высокий уровень внутренней согласованности вопросов. Кроме того, все значения AVE превысили 0,50. Значение AVE по меньшей мере равно 0,50 указывает на то, что скрытая переменная в среднем способна объяснить более половины дисперсии своих показателей [32, с. 114]. Результаты представлены в таблице 3. Таким образом, модель измерения достигла удовлетворительной конвергентной валидности.

Таблица 3 – Анализ надежности и конвергентной достоверности инструмента измерения

Переменная	Альфа-Кронбаха (Cronbach's Alpha)	Составная надежность (Composite Reliability)	Средняя дисперсия (Average Variance Ex- tracted)
Осознание здоровья	0,876	0,915	0,730
Ожидаемое благополучие	0,969	0,976	0,889
Качество	0,921	0,944	0,809
Безопасность	0,870	0,911	0,721
Доверие	0,912	0,937	0,788
Осведомленность	0,820	0,878	0,644
Страна производства	0,926	0,945	0,774
Чувствительность к цене	0,921	0,950	0,864
Реклама	0,947	0,962	0,862
Сарафанное радио	0,939	0,954	0,807
Мнение врачей	0,852	0,897	0,685
Намерение покупки	0,936	0,95	0,801
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы Smart PLS 3			

Дискриминантная достоверность была оценена по Fornell [33]. Таблица 4 показывает, что все квадратные корни AVE (по диагонали полужирным шрифтом) были больше, чем корреляции между переменными (в соответствующем столбце и строке), предполагая, что достоверность дискриминанта была достигнута, поскольку каждая отражающая переменная более тесно связана со своими собственными показателями, чем с другими. Таким образом, была хорошо установлена дискриминантная обоснованность.

Таблица 4 – Дискриминантная достоверность переменных

Переменная	ОЗ	ОБ	КАЧ	БЗ	ДОВ	ОСВ	СП	ЧЦ	РЕК	СР	МВ	НП
Осознание здоровья (ОЗ)	0,855											
Ожидаемое благополучие (ОБ)	0,597	0,943										
Качество (КАЧ)	0,488	0,832	0,899									
Безопасность (БЗ)	0,560	0,788	0,793	0,849								
Доверие (ДОВ)	0,199	0,475	0,395	0,440	0,887							
Осведомленность (ОСВ)	0,585	0,640	0,650	0,329	0,329	0,802						
Страна производства (СП)	0,438	0,617	0,569	0,635	0,616	0,366	0,880					
Чувствительность к цене (ЧЦ)	0,415	0,656	0,665	0,610	0,363	0,464	0,728	0,929				
Реклама (РЕК)	0,462	0,445	0,374	0,443	0,203	0,355	0,578	0,530	0,929			
Сарафанное радио (СР)	0,404	0,405	0,413	0,468	0,317	0,379	0,530	0,487	0,713	0,898		
Мнение врачей (МВ)	0,458	0,541	0,430	0,424	0,323	0,272	0,522	0,549	0,692	0,523	0,828	
Намерение покупки (НП)	0,585	0,648	0,628	0,574	0,402	0,599	0,624	0,784	0,666	0,663	0,599	0,895

Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы Smart PLS 3

Регрессионный анализ. Для проверки гипотез о влиянии независимых переменных на намерение приобрести органические лекарственные средства был проведен регрессионный анализ при помощи программы SPSS 23. Показатель R-квадрат равный 0,912 (таблица 5) свидетельствует о том, что факторы, используемые в модели, могут объяснить изменение в намерении приобрести органические лекарственные средства на 91 %.

Таблица 5 – Данные регрессионной модели

Модель	R	R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стандартная ошибка оценки
1	0,955	0,912	0,891	0,40077

Примечание - составлена автором на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23

Результаты регрессионного анализа показали, что статистически значимыми являются следующие факторы: осознание здоровья, безопасность, доверие, осведомленность, страна производства, ценовая чувствительность, реклама и эффективность органических лекарственных средств. При этом знак коэффициента Бета для переменной «безопасность» и «страна производства» отрицательный. Результаты коэффициентов регрессии представлены в таблице 6. Статистическая значимость коэффициентов регрессии отмечена знаком «*» ($p < 0,05$), «**» ($p < 0,01$) и «***» ($p < 0,001$).

Таблица 6 – Коэффициенты регрессии

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стандартная ошибка	Бета		
(Константа)	-2,833	0,401		-7,064	0,000
Осознание здоровья	0,125	0,059	0,108	2,131	0,036*
Ожидаемое благополучие	0,066	0,089	0,061	0,743	0,460
Качество	0,108	0,084	0,100	1,279	0,205
Безопасность	-0,323	0,087	-0,277	-3,719	0,000***
Доверие	0,263	0,066	0,229	3,957	0,000***

Осведомленность	0,372	0,071	0,275	5,255	0,000***
Страна производства	-0,148	0,074	-0,157	-1,996	0,050*
Ценовая чувствительность	0,577	0,069	0,571	8,326	0,000***
Реклама	0,290	0,069	0,317	4,198	0,000***
Сарафанное радио	0,021	0,057	0,024	0,367	0,715
Мнение врачей	-0,133	0,067	-0,119	-1,978	0,052
Эффективность	0,326	0,125	0,128	2,607	0,011*
Пол	0,504	0,120	0,180	4,184	0,000***
Возраст	-0,065	0,037	-0,095	-1,762	0,082
Образование	0,000	0,042	0,000	-0,009	0,993
Семейное положение	0,154	0,156	0,064	0,988	0,326
Наличие детей	0,435	0,180	0,180	2,417	0,018*
Доход	0,033	0,043	0,040	0,775	0,441
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23					

Анализ средних в группах. Для сравнения разницы средних в группах по признаку пола и наличия детей в семье был применен t-тест (t-критерий для независимых выборок) в программе SPSS 23. Результаты представлены в таблице 7 и 8, 9 и 10 соответственно.

Таблица 7 – Результаты t-теста t-критерий для независимых выборок по признаку пола

	t-критерий для равенства средних	
	t	Знач. (двухсторонняя)
Предполагаются равные дисперсии	-3,253	0,002**
Не предполагаются равные дисперсии	-3,417	0,001**
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23		

Результаты теста, показывают, что среди групп по признаку пола существует статистическая разница в намерении приобрести органические лекарственные средства, т.к. значимость t-критерия меньше чем 0,05.

Таблица 8 – Статистика групп по признаку пола по отношению к намерению покупки

Статистика группы					
	Пол	N	Среднее	Среднеквадратическое отклонение	Среднеквадратическая ошибка среднего
Намерение покупки	мужчины	23	2,7217	1,07151	0,22343
	женщины	71	3,6225	1,17913	0,13994
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23					

Так же среднее в группе «женщины» равно 3,6 свидетельствует о том, что женщины более склонны к намерению приобретения органических лекарственных средств.

Таблица 9 – Результаты t-теста t-критерий для независимых выборок по признаку наличия детей в семье

	t-критерий для равенства средних	
	t	Знач. (двухсторонняя)
Предполагаются равные дисперсии	-2,809	0,006**
Не предполагаются равные дисперсии	-2,782	0,007**
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23		

Результаты теста, т.к. значимость t-критерия меньше чем 0,05, показывают, что среди групп по признаку наличия детей в семье существует статистическая разница в намерении приобрести органические лекарственные средства.

Таблица 10 – Статистика групп по признаку наличия детей в семье по отношению к намерению покупки

Статистика группы					
	Наличие детей	N	Среднее	Среднеквадрати- ческое отклонение	Среднеквадратическая ошибка среднего
Намерение покупки	нет	44	3,0409	1,25796	0,18965
	есть	50	3,7200	1,08647	0,15365
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23					

Потребители, в семье которых есть дети, более склонны к намерению приобретения, т.к. средний показатель по группе равен 3,7 против показателя 3,0 в группе, где детей нет. Выводы t-теста подтверждают результаты, полученные в ходе регрессионного анализа.

Для сравнения разницы средних в группах по признаку возраста и образования по отношению к намерению покупки органических лекарственных средств был проведен тест ANOVA (однофакторный дисперсионный анализ). Результаты теста представлены в таблицах 11 и 12.

Таблица 11 – Тест ANOVA по намерению покупки в зависимости от возрастных групп

	Сумма квадратов	Степени свободы	Средний квадрат	F	Значимость
Между группами	23,073	7	3,296	2,495	0,022*
Внутри групп	113,606	86	1,321		
Всего	136,680	93			
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23					

ANOVA тест по группам в зависимости от возраста показал, что потребители разных возрастных категорий имеют разную степень намерения покупки органических лекарственных средств, наибольшая разница существует между возрастными группами 31-35 и 36-40 лет (результат наиболее приближен к статистической значимости), где потребители второй группы показывают большую степень намерения приобретения органических лекарственных средств. ANOVA тест по группам в зависимости от образования показал, что намерение приобрести органические лекарственные средства не изменяется в зависимости от группы, т.к. результат статистически незначим, но стоит отметить, что результат практически приближен к статистической значимости, когда показатель значимости должен быть менее 0,05 (таблица 12).

Таблица 12 – Тест ANOVA по намерению покупки в зависимости от уровня образования

	Сумма квадратов	Степени свободы	Средний квадрат	F	Значимость
Между группами	13,385	4	3,346	2,415	0,055
Внутри групп	123,295	89	1,385		
Всего	136,680	93			
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23					

Аналогичные результаты показал тест ANOVA в группах с разным уровнем дохода (таблица 13).

Таблица 13 – Тест ANOVA по намерению покупки в зависимости от уровня дохода

	Сумма квадратов	Степени свободы	Средний квадрат	F	Значимость
Между группами	4,854	5	0,971	0,648	0,664
Внутри групп	131,825	88	1,498		
Всего	136,680	93			
Примечание – составлена авторами на основе исследования и анализа, проведенного с помощью программы SPSS 23					

Результатом данного исследования является то, что, мы может подтвердить гипотезы 1, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 14. Гипотеза №4 – восприятие потребителями безопасности органических лекарственных средств оказывает значительное положительное влияние на отношение потребителя к приобретению этих лекарственных средств, не может быть принята, так как отрицательный коэффициент бета, свидетельствует об обратном. Остальные гипотезы мы отклоняем в силу статистической незначимости результатов.

Так по результатам исследования, мы можем утверждать, что осознание здоровья оказывает положительное влияние на намерение потребителей приобрести органические лекарственные средства, что согласуется с результатами предыдущих исследований [9,19].

Результаты исследования показали, что безопасность органических лекарственных средств отрицательно влияет намерение приобретать органические лекарственные средства. Данный результат не согласовывается с проведенными ранее исследованиями. Но стоит принять во внимание тот факт, что предыдущие исследования были направлены на изучение органических продуктов питания, а данное исследование направлено на изучение лекарственных средств. Возможно, потребители не воспринимают органические лекарства как безопасные. Этим фактом можно объяснить разницу в полученных результатах. Для более детального изучения данного аспекта стоит провести дополнительные исследования.

Доверие может являться предиктором для объяснения намерения потребителей в приобретении органических лекарственных средств, что согласуется с предыдущими исследованиями [24].

Осведомленность повышает степень намерения приобретения органических лекарственных средств. Данный результат подтверждают ранее проведенные исследования [10,25].

Также страна производства оказывает существенное влияние на желание потребителей приобретать лекарственные средства. Т.к. в анкете были использованы вопросы о степени согласия соответствия лекарств из развивающихся стран развитым, и коэффициент регрессии является отрицательным, можно утверждать, что потребители предпочитают органические лекарства из развитых стран, нежели из развивающихся. Аналогичные результаты были получены в исследовании по отношению к «зеленым» уходовым средствам [16].

Ценовая чувствительность положительно влияет на намерение потребителей приобретать органические лекарственные средства. Хотя многие органические лекарства стоят дороже аналогов с химическими добавками, потребители готовы платить премиальную цену за данные товары. Результаты данного исследования подтверждают ранее проведенные исследования в отношении «зеленных» продуктов и уходовых товаров [16, 17].

Реклама оказывает существенное влияние на потребителей в их желание приобрести органические лекарственные средства. Данный результат согласовывается с проведенными ранее исследованиями [26].

Большинство респондентов (66 %) заявили, что считают органические лекарственные средства эффективными в лечении, как и химически-синтезированные. Данные результаты согласуются с предыдущими исследованиями.

На основании полученных результатов можно предположить, что основными потребителями органических лекарственных средств являются представители женского пола, с детьми в семье. Отечественным производителям следует направить свои усилия на данную целевую аудиторию.

Однако ограничениями данного исследования является маленькая выборка респондентов. Возможно, при увеличении количества опрошенных, результаты других тестов будут статистически значимыми. Также ограничением исследования является то, что респонденты были только из двух крупных городов Казахстана. В дальнейшем следует провести опрос населения из разных регионов. Возможно, результаты будут разными для жителей мегаполисов и других городов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ariffin S., Yusof J. M., Putit L., Shah M. I. A. Factors Influencing Perceived Quality and Repurchase Intention Towards Green Products // *Procedia Economics and Finance*. – 2016. – Vol. 37. – No. 16. – P. 391–396.

2. Trivedi R. H., Patel J. D., Acharya N. Causality analysis of media influence on environmental attitude, intention and behaviors leading to green purchasing // *Journal of Cleaner Production*. – 2018. – Vol. 196. – P. 11–22.
3. Rhee T. G., Ng J. Y., Dusek J. A. Utilization and perceived benefits of homeopathy and herbal therapies in U.S. adults: Implications of patient-centered care // *Complementary Therapies in Clinical Practice*. – 2017. – Vol. 29. – P. 9–15.
4. Greg T., Harris I.M. Complementary Therapies in Clinical Practice Reasons for and perceived benefits of utilizing complementary and alternative medicine in U.S. adults with migraines/severe headaches // *Complementary Therapies in Clinical Practice*. – 2018. – Vol. 30. – P. 44–49.
5. James P. B., Kamara H., Bah A. J., Steel A., Wardle, J. Herbal medicine use among hypertensive patients attending public and private health facilities in Freetown Sierra Leone // *Complementary Therapies in Clinical Practice*. – 2018. – Vol. 31. – P. 7–15.
6. Перспективы использования целебных трав [Электронный ресурс]. – URL: <https://agroinfo.kz/perspektivy-ispolzovaniya-celebnykh-trav/> (дата обращения: 04.02.2020).
7. Wiesner J., Knöss W. Future visions for traditional and herbal medicinal Products – A global practice for evaluation and regulation? // *Journal of Ethnopharmacology*. – 2014. – Vol. 158. – P. 516–518.
8. Herbal medicine market research report – Global forecast till 2023 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.marketresearchfuture.com/reports/herbal-medicine-market-3250> (дата обращения: 04.02.2020).
9. Prentice C., Chen J., Wang X. The influence of product and personal attributes on organic food marketing // *Journal of Retailing and Consumer Services*. – 2019. – Vol. 46. – P. 70–78.
10. Asif M., Xuhui W., Nasiri A., Ayyub S. Determinant factors influencing organic food purchase intention and the moderating role of awareness: A comparative analysis // *Food Quality and Preference*. – 2018. – Vol. 63. – P. 144–150.
11. Chekima B., Oswald A. I., Wafa S. A. W. S. K., Chekima K. Narrowing the gap: Factors driving organic food consumption // *Journal of Cleaner Production*. – 2017. – Vol. 166. – P. 1438–1447.
12. Chekima B., Chekima K., Chekima K. Understanding Factors Underlying Actual Consumption of Organic Food: The Moderating Effect of Future Orientation // *Food Quality and Preference*. – 2019. – Vol. 74. – P. 49–58.
13. Ghazali E., Soon P. C., Mutum D. S., Nguyen B. Health and cosmetics: Investigating consumers' values for buying organic personal care products // *Journal of Retailing and Consumer Services*. – 2017. – Vol. 39. – P. 154–163.
14. Asrari A. R., Najafabadi M. O., Lashgarara F. Influencing factors on the green marketing of medicinal herbs: a case study of the Zahra Rosewater Company // *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*. – 2017. – Vol. 13. – No. 4. – P. 404–424.
15. Shih C. C., Huang L. H., Yeh C. C., Lane H. L., Hsieh C. J., Tsai C. C., Liao C. C. The prevalence, characteristics, and factors associated with purchasing Chinese herbal medicine among adults in Taiwan // *BMC Complementary and Alternative Medicine*. – 2017. – Vol. 17. – No. 1. – P. 1–7.
16. Hsu C. L., Chang C. Y., Yansritakul C. Exploring purchase intention of green skincare products using the theory of planned behavior: Testing the moderating effects of country of origin and price sensitivity // *Journal of Retailing and Consumer Services*. – 2017. – Vol. 34. – P. 145–152.
17. Rana J., Paul J. Consumer behavior and purchase intention for organic food: A review and research agenda // *Journal of Retailing and Consumer Services*. – 2017. – Vol. 38. – P. 157–165.
18. Zanolli R., Naspetti S. Consumer motivations in the purchase of organic food // *British Food Journal*. – 2002. – Vol. 104. – No. 8. – P. 643–653.
19. Paul J., Rana J. Consumer behavior and purchase intention for organic food // *Journal of Consumer Marketing*. – 2012. – Vol. 29. – No. 6. – P. 412–422.
20. Apaolaza V., Hartmann P., D'Souza C., López C. M. Eat organic – Feel good? The relationship between organic food consumption, health concern and subjective wellbeing // *Food Quality and Preference*. – 2018. – Vol. 63. – P. 51–62.
21. Bauer H. H., Heinrich D., Schäfer D. B. The effects of organic labels on global, local, and private brands: More hype than substance? // *Journal of Business Research*. – 2013. – Vol. 66. – No. 8. – P. 1035–1043.
22. Lee H., Yun Z. Consumers' perceptions of organic food attributes and cognitive and affective attitudes as determinants of their purchase intentions toward organic food // *Food quality and preference*. – 2015. – Vol. 39. – P. 259–267.

23. Goetzke B. I. Health-improving lifestyles of organic and functional food consumers // *British Food Journal*. – 2014. – Vol. 116. – No. 3. – P. 510–526.
24. Nuttavuthisit K., Thøgersen J. The Importance of Consumer Trust for the Emergence of a Market for Green Products: The Case of Organic Food // *Journal of Business Ethics*. – 2017. – Vol. 140. – No. 2. – P. 323–337.
25. Kapuge K. D. L. R. Determinants of organic food buying behavior: special reference to organic food purchase intention of Sri Lankan customers // *Procedia Food Science*. – 2016. – Vol. 6. – P. 303–308.
26. Devi Juwaheer T., Pudaruth S., & Monique Emmanuelle Noyaux M. Analysing the impact of green marketing strategies on consumer purchasing patterns in Mauritius // *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*. – 2012. – Vol. 8. – No. 1. – P. 36–59.
27. Wang J., Wang S., Xue H., Wang Y., Li J. Green image and consumers' word-of-mouth intention in the green hotel industry: The moderating effect of Millennials // *Journal of Cleaner Production*. – 2018. – Vol. 181. – P. 426–436.
28. Zahid M. M., Ali B., Ahmad M. S., Thurasamy R., Amin N. Factors Affecting Purchase Intention and Social Media Publicity of Green Products: The Mediating Role of Concern for Consequences // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. – 2017. – Vol. 25. – No. 3. – P. 225–236.
29. Pechmann C., Catlin J. R. The effects of advertising and other marketing communications on health-related consumer behaviors // *Current Opinion in Psychology*. – 2016. – Vol. 10. – P. 44–49.
30. Gould S. J. Consumer Attitudes Toward Health and Health Care: A Differential Perspective // *Journal of Consumer Affairs*. – 1988. – Vol. 22. – No. 1. – P. 96–118.
31. Haruna V. M. A New Model of Green Purchase Intention and its Derivatives: Confirmatory Factor Analysis Validation of Constructs // *Information Management and Business Review*. – 2014. – Vol. 6. – No. 5. – P. 261–268.
32. Hair J.F., Hult, G. T. M., Ringle C., Sarstedt M. *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* // Sage Publications, Inc. 2016. – 384 p.
33. Fornell C., Larcker D. F. Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error // *Journal of Marketing Research*. – 1981. – Vol. 18. – No. 1. – P. 39–50.

REFERENCES

1. Ariffin, S., Yusof, J. M., Putit, L. and Shah, M. I. A. (2016), “Factors Influencing Perceived Quality and Repurchase Intention Towards Green Products”, *Procedia Economics and Finance*, Vol. 37, No. 16, pp. 391–396.
2. Trivedi, R. H., Patel, J. D. and Acharya, N. (2018), “Causality analysis of media influence on environmental attitude, intention and behaviors leading to green purchasing”, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 196, pp. 11–22.
3. Rhee, T. G., Ng, J. Y. and Dusek, J. A. (2017), “Utilization and perceived benefits of homeopathy and herbal therapies in U.S. adults: Implications of patient-centered care”, *Complementary Therapies in Clinical Practice*, Vol. 29, pp. 9–15.
4. Greg, T. and Harris, I. M. (2018), “Complementary Therapies in Clinical Practice Reasons for and perceived benefits of utilizing complementary and alternative medicine in U.S. adults with migraines/severe headaches”, *Complementary Therapies in Clinical Practice*, Vol. 30, pp. 44–49.
5. James, P. B., Kamara, H., Bah, A. J., Steel, A. and Wardle, J. (2018), “Herbal medicine use among hypertensive patients attending public and private health facilities in Freetown Sierra Leone”, *Complementary Therapies in Clinical Practice*, Vol. 31, pp. 7–15.
6. “Perspektivy ispol'zovaniya tselebnykh trav”, available at: <https://agroinfo.kz/perspektivy-ispolzovaniya-celebnyx-trav/> (accessed: February 4, 2020) (In Russian).
7. Wiesner, J. and Knöss, W. (2014), “Future visions for traditional and herbal medicinal Products – A global practice for evaluation and regulation?”, *Journal of Ethnopharmacology*, Vol. 158, pp. 516–518.
8. “Herbal medicine market research report – Global forecast till 2023”, available at: <https://www.marketresearchfuture.com/reports/herbal-medicine-market-3250> (accessed: February 4, 2020).

9. Prentice, C., Chen, J. and Wang, X. (2019), "The influence of product and personal attributes on organic food marketing", *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 46, pp. 70–78.
10. Asif, M., Xuhui, W., Nasiri, A. and Ayyub, S. (2018), "Determinant factors influencing organic food purchase intention and the moderating role of awareness: A comparative analysis", *Food Quality and Preference*, Vol. 63, pp. 144–150.
11. Chekima, B., Oswald, A. I., Wafa, S. A. W. S. K. and Chekima, K. (2017), "Narrowing the gap: Factors driving organic food consumption", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 166, pp. 1438–1447.
12. Chekima, B., Chekima, K. and Chekima, K. (2019), "Understanding Factors Underlying Actual Consumption of Organic Food: The Moderating Effect of Future Orientation", *Food Quality and Preference*, Vol. 74, pp. 49–58.
13. Ghazali, E., Soon, P. C., Mutum, D. S. and Nguyen, B. (2017), "Health and cosmetics: Investigating consumers' values for buying organic personal care products", *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 39, pp. 154–163.
14. Asrari, A. R., Najafabadi, M. O. and Lashgarara, F. (2017), "Influencing factors on the green marketing of medicinal herbs: a case study of the Zahra Rosewater Company", *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*, Vol. 13, No. 4, pp. 404–424.
15. Shih, C. C., Huang, L. H., Yeh, C. C., Lane, H. L., Hsieh, C. J., Tsai, C. C. and Liao, C. C. (2017), "The prevalence, characteristics, and factors associated with purchasing Chinese herbal medicine among adults in Taiwan", *BMC Complementary and Alternative Medicine*, Vol. 17, No. 1, pp. 1–7.
16. Hsu, C. L., Chang, C. Y. and Yansritakul, C. (2017), "Exploring purchase intention of green skincare products using the theory of planned behavior: Testing the moderating effects of country of origin and price sensitivity", *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 34, pp. 145–152.
17. Rana, J. and Paul, J. (2017), "Consumer behavior and purchase intention for organic food: A review and research agenda", *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 38, pp. 157–165.
18. Zanolli, R. and Naspetti, S. (2002), "Consumer motivations in the purchase of organic food", *British Food Journal*, Vol. 104, No. 8, pp. 643–653.
19. Paul, J. and Rana, J. (2012), "Consumer behavior and purchase intention for organic food", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 29, No. 6, pp. 412–422.
20. Apaolaza, V., Hartmann, P., D'Souza, C. and López, C. M. (2018), "Eat organic – Feel good? The relationship between organic food consumption, health concern and subjective wellbeing", *Food Quality and Preference*, Vol. 63, pp. 51–62.
21. Bauer, H. H., Heinrich, D. and Schäfer, D. B. (2013), "The effects of organic labels on global, local, and private brands: More hype than substance?", *Journal of Business Research*, Vol. 66, No. 8, pp. 1035–1043.
22. Lee, H. and Yun, Z. (2015), "Consumers' perceptions of organic food attributes and cognitive and affective attitudes as determinants of their purchase intentions toward organic food", *Food quality and preference*, Vol. 39, pp. 259–267.
23. Goetzke, B. I. (2014), "Health-improving lifestyles of organic and functional food consumers", *British Food Journal*, Vol. 116, No. 3, pp. 510–526.
24. Nuttavuthisit, K. and Thøgersen, J. (2017), "The Importance of Consumer Trust for the Emergence of a Market for Green Products: The Case of Organic Food", *Journal of Business Ethics*, Vol. 140, No. 2, pp. 323–337.
25. Kapuge, K.D.L.R. (2016), "Determinants of organic food buying behavior: special reference to organic food purchase intention of Sri Lankan customers", *Procedia Food Science*, Vol. 6, pp. 303–308.
26. Devi Juwaheer, T., Pudaruth, S. and Monique Emmanuelle Noyaux, M. (2012), "Analysing the impact of green marketing strategies on consumer purchasing patterns in Mauritius", *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, Vol. 8, No. 1, pp. 36–59.
27. Wang, J., Wang, S., Xue, H., Wang, Y. and Li, J. (2018), "Green image and consumers' word-of-mouth intention in the green hotel industry: The moderating effect of Millennials", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 181, pp. 426–436.
28. Zahid, M. M., Ali, B., Ahmad, M. S., Thurasamy, R. and Amin, N. (2017), "Factors Affecting Purchase Intention and Social Media Publicity of Green Products: The Mediating Role of Concern for Consequences", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 25, No. 3, pp. 225–236.

29 Pechmann, C. and Catlin, J. R. (2016), “The effects of advertising and other marketing communications on health-related consumer behaviors”, *Current Opinion in Psychology*, Vol. 10, pp. 44–49.

30. Gould, S. J. (1988), “Consumer Attitudes Toward Health and Health Care: A Differential Perspective”, *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 22, No. 1, pp. 96–118.

31. Haruna, V. M. (2014), “A New Model of Green Purchase Intention and its Derivatives: Confirmatory Factor Analysis Validation of Constructs”, *Information Management and Business Review*, Vol. 6, No. 5, pp. 261–268.

32. Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. and Sarstedt, M. (2016), “A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)”, Sage Publications, Inc., 384 p.

33. Fornell, C. and Larcker, D. F. (1981), “Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error”, *Journal of Marketing Research*, Vol. 18, No. 1, pp. 39–50.

SUMMARY

The purpose of this study was to determine the attitude of consumers to organic medicines and to identify factors that influence the intention to purchase organic medicines among domestic consumers. As a result of the study, it was found that consumers consider organic medicines to be effective along with synthetic medicines. It also identified factors that influence the intention to purchase organic medicines. And which category of consumers is the most prone to purchase. The results can help domestic manufacturers to understand consumer behavior, their attitudes and expectations about domestic organic medicines.

ТҮЙІНДЕМЕ

Бұл зерттеудің мақсаты тұтынушылардың органикалық дәрі-дәрмектерге қатынасын анықтау және ішкі тұтынушылар арасында органикалық дәрі-дәрмектерді сатып алу ниетіне әсер ететін факторларды анықтау болды. Зерттеу нәтижесінде тұтынушылар органикалық дәрі-дәрмектерді синтетикалық дәрі-дәрмектермен қатар тиімді деп санайтындығы анықталды. Сондай-ақ, органикалық дәрі-дәрмектерді сатып алу ниетіне әсер ететін факторларды анықтады. Тұтынушылардың қай категориясы сатып алуға бейім. Нәтижелер отандық өндірушілерге тұтынушылардың мінез-құлқын, олардың отандық органикалық дәрі-дәрмектерге деген көзқарастары мен үміттерін түсінуге көмектеседі.

РЕЗЮМЕ

Целью данного исследования было определение отношения потребителей к органическим лекарственным средствам и выявление факторов, которые оказывают влияние на намерение приобрести органические лекарственные средства среди отечественных потребителей. В результате исследования было выявлено, что потребители считают органические лекарственные средства эффективными наряду с синтетическими лекарствами. Так же были определены факторы, которые оказывают воздействие на намерение приобретения органических лекарственных средств. И какая категория потребителей является наиболее предрасположенной к покупке. Полученные результаты могут помочь отечественным производителям в понимании поведения потребителей, их отношения и ожиданий к отечественным органическим лекарствам.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Алиева Наргиза Алишеровна – докторант PhD, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: nargiza.aliyeva@narхоз.kz

Манап Алмагуль Сериккалиевна – кандидат экономических наук, доцент, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: almagul.manap@narхоз.kz

МРПТИ 06.81.23

JEL Classification: O34

MECHANISM FOR COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS

A. S. Kulembayeva

S. Toraigrov Pavlodar State University, Pavlodar, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of the study – determining the elements of the mechanism that will further contribute to the disclosure of the modern mechanism of organizational and economic relations in the commercialization of intellectual property objects (hereinafter referred to as IPOs) in the Republic of Kazakhstan. Development of ways to improve and support the development of the innovation sphere in the Republic of Kazakhstan, using domestic features of the development of the intellectual property market and foreign experience of the mechanism under study.

Methodology – In the study is formed a toolbox of general economic theory, modern economic literature, various approaches to determine the mechanism of organizational and economic relations in the commercialization of intellectual property. The situational approach is used and the legislative base is structured to consider the mechanism of commercialization of intellectual property and other general scientific methods that allow to reveal the mechanism under study.

Originality / value of the research: Based on scientific approaches and analysis of the domestic legislative base, the article proposes a modern definition of the mechanism of organizational and economic relations in the commercialization of intellectual property rights, and considers a model of the mechanism.

Findings is understanding of the individual elements of the modern mechanism of organizational and economic relations during the commercialization of intellectual property in the Republic of Kazakhstan will accelerate the process of creating an innovative type of economy.

Keywords: mechanism, organizational and economic relations, mechanism of organizational and economic relations during the commercialization of intellectual property objects, mechanism elements.

ЗИЯТКЕРЛІК МЕНШІК ОБЪЕКТІЛЕРІН КОММЕРЦИЯЛАНДЫРУДЫҢ МЕХАНИЗМІ

A. S. Kulembayeva

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеудің мақсаты – келешекте Қазақстан Республикасында зияткерлік меншік объектілерін (бұдан әрі – ЗМО) коммерцияландыру кезінде ұйымдық-экономикалық қатынастардың қазіргі заманғы механизмін ашуға ықпал ететін тетік элементтерін анықтау. Зияткерлік меншік нарығын дамытудың отандық ерекшеліктерін және зерттелетін механизмнің шетелдік тәжірибесін пайдалана отырып, ҚР инновациялық саланы дамытуды жетілдіру және қолдау жолдарын әзірлеу.

Әдіснамасы – зерттеуде жалпы экономикалық теорияның, қазіргі экономикалық әдебиеттің құралдары, ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастыру-экономикалық қатынастардың механизмін анықтаудың әртүрлі тәсілдері қалыптасқан. Ситуациялық тәсіл қолданылды, зияткерлік меншік объектілерін коммерцияландыру механизмін қарастыру кезінде заңнамалық базаны құрылымдау және зерттелетін механизмді ашуға мүмкіндік беретін басқа да жалпы ғылыми әдістер қолданылды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – мақалада, ғылыми тәсілдер мен отандық заңнамалық базаны талдауға сүйене отырып, ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастыру-экономикалық қатынастар механизмін қазіргі заманғы анықтау ұсынылды, механизм моделі қарастырылды.

Зерттеу нәтижелері – Қазақстан Республикасының ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастыру-экономикалық қатынастардың қазіргі заманғы механизмiнiң жекелеген элементтерiн түсiну инновациялық үлгiдегi экономиканы құру процесiн жеделдетуге мүмкiндiк бередi.

Түйін сөздер: механизм, ұйымдық-экономикалық қатынастар, ЗМО коммерцияландыру кезіндегі ұйымдық-экономикалық қатынастар механизмі, механизм элементтері.

МЕХАНИЗМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

А. С. Кулембаева

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова
Павлодар, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – определение элементов механизма, которые в дальнейшем будут способствовать раскрытию современного механизма организационно-экономических отношений при коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС) в Республике Казахстан. Выработка пути совершенствования и поддержки развития инновационной сферы в РК, используя отечественные особенности развития рынка интеллектуальной собственности и зарубежный опыт исследуемого механизма.

Методология – в исследовании сформирован инструментарий общей экономической теории, современной экономической литературы, различные подходы к определению механизма организационно-экономических отношений при коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Использован ситуационный подход, осуществлялось структурирование законодательной базы при рассмотрении механизма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и другие общенаучные методы, позволяющие раскрыть исследуемый механизм.

Оригинальность / ценность исследования – в статье, опираясь на научные подходы и анализ отечественной законодательной базы, предложено современное определение механизма организационно-экономических отношений при коммерциализации ОИС, рассмотрена модель механизма.

Результаты исследования – понимание отдельных элементов современного механизма организационно-экономических отношений при коммерциализации ОИС в РК позволит ускорить процесс создания экономики инновационного типа.

Ключевые слова: механизм, организационно-экономические отношения, механизм организационно-экономических отношений при коммерциализации объектов ОИС, элементы механизма.

КІРІСПЕ

ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар механизмін дамыту мәселесі – экономиканы дамытудың маңызды аспектілерінің бірі.

Ғылыми-техникалық әлеуеттің деңгейіне мемлекеттің экономикалық әл-ауқатының деңгейі байланысты.

ЗМО болып табылатын дәл осы жаңашыл технологиялар, инновациялық жұмыстар өндірістік күштердің дамуына ықпал етеді.

Өндірістік ресурстардың зияткерлік құрамдас бөлігі кәсіпорындардың экономикасының ғана емес, бүкіл ұлттық экономиканың әл-ауқатының деңгейінің арттыру жолында қозғаушы күші болып табылады.

Осы мақала шеңберінде ЗМО коммерцияландырудың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің санаттық аппаратын анықтау үшін осы механизмнің этимологиясын қарастырамыз. Өртүрлі экономика салаларында зерттейтін механизмді пайдалану туралы куәлік 2000 жылдардан бастап қазіргі дереккөздерде бар. Ұйымдастырушылық-экономикалық механизмді тікелей қолданатын белгілі дереккөздерде осы механизмнің мәні ашылмайды [1, 2, 3].

Ұйымдастырушылық-экономикалық механизмнің ұғымдық аппаратын ұсыну бірқатар басқа дереккөздерде бар [4, 5, 6].

Бұл авторлардың негізгі анықтамасы ұйымдастырушылық-экономикалық механизм басқарушылық, экономикалық және ұйымдастырушылық шаралардың күрделі жүйесін білдіретіндігіне сайып келеді [7].

Осылайша, ұйымдастырушылық-экономикалық механизм көпқұрамды және кешенді санат, өйткені бірқатар өзара байланысты элементтерді қамтиды [8].

ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ БӨЛІМІ

Ұйымдастырушылық-экономикалық механизм әрекеті зияткерлік үрдіс субъектілерін іске қосудың ұйымдастырушылық формаларының, ведомствоаралық реттеу жүйелерінің, экономикалық қызмет саласы мен институттандырудың қолданыстағы органдарының өзара байланысы барысында жүзеге асырылады. Бұл механизмнің негізгі бағыттаушы күші мемлекеттік деңгейде де, инновациялық компаниялар, ассоциациялар деңгейінде де инновациялық зияткерлік жұмыстарды жасау, тарату және шаруашылық айналымға енгізу үрдісінде қазіргі, легитимдік, нарықтық қатынастарды қолдау болуы тиіс.

Жоғарыда ұсынылған дереккөздерді талдау ЗМО коммерцияландыру кезіндегі ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар механизмінің жалпы жұрт қабылдаған анықтаманың жоқтығы анықталды. Жеке механизмдердің жұмыс істеуін топшылайтын, зерттейтін механизмді иерархиялық жүйе ретінде қарастыратын ғалым экономистердің пікірлерін бөле отыра, олардың әрекеті белгілі мөлшерде жалпы жүйені іске асыру мен маңыздылығына әсер етеді. Осындай механизмдердің жүйелік бірлесуі келесі санатты құруды – ЗМО коммерцияландырудың кешенді механизмін алдын ала анықтайды [9].

Ұсынылған ғылыми анықтамалар негізінде, осы мақала шеңберінде келесі түсіндірмені ұсынамыз: ЗМО коммерцияландыру кезіндегі ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар механизмі – бұл жеке механизмдерді іске қосу, олардың әрекеті белгілі мөлшерде ЗМО коммерцияландырудың жалпы жүйесін іске асыру мен маңыздылығына әсер етеді. Смирнов Е. Б. және Балыхин М. Г. «зияткерлік қызмет нәтижелерін коммерцияландырудың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмін» «ұйымдық құрылым элементтері мен экономикалық, басқарушылық және басқа әдістер, ережелер мен рәсімдер кешенінің жиынтығы ретінде» анықтауды ұсынады [10].

Бұл ғалым экономистер ЗМО коммерцияландыру кезіндегі ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар механизмдерінің келесі негізгі түрлерін анықтайды: ресурстарды басқару механизмі; зияткерлік қызмет нәтижелерін бекіту мен құқықтық қорғау механизмі; нарықта жұмыс істеу механизмі; ақпараттық механизмі; стратегиялық дамыту қамтамасыз ету механизмі.

Сондай-ақ Балыхин М. Г. жұмыстарында шағын және орта кәсіпорындардағы инновацияларды коммерцияландыру механизмін екі құрамдас бөлікке жіктеу ұсынылды: ішкі және сыртқы бөлік. Механизмнің ішкі бөлігі инновацияларды коммерцияландыру барысында анықталады.

Механизмнің сыртқы бөлігі инновациялық кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау ықпалымен анықталады, ол нарықтық механизмге, инновациялық кәсіпорындарды есепке алу механизміне, салықтық ынталандыру механизміне және кәсіпорындардың мемлекеттік тапсырыс жүйесіне қатысуды ынталандыру механизміне келтіріледі.

Инновацияларды коммерцияландыру механизмдерін жіктеудің қарастырылған тәсілдері тұтастай (атап айтқанда, ЗМО) механизмнің ішкі және сыртқы құрамдас бөліктерінің байланысын анықтауға, ЗМО коммерцияландыру механизмдерінің жеке құрамдас бөліктерінің де, ЗМО коммерцияландырудың бүкіл кешенді механизмінің де туындайтын мәселелерін талдауға және жеңуге ықпал етеді.

Нигматуллин Л. Г. ЗМО коммерцияландыру механизмін ұйымдастырушылық, экономикалық және легитимдік аспектілердің синтезі ретінде анықтайды. Нигматуллин Л. Г. механизмін түсіндіру зияткерлік меншікті экономикалық дефиниция ретінде анықтауға негізделеді, оның құрамдас бөлігі құқықтық қатынастарды реттеудің институционалдық саласына тәуелді әртүрлі үйлесімдіктерде батыстық экономистермен бөліп көрсетілген меншік құқықтарының «шоғыр» комбинациясы болып табылады [11].

Осы зерттеушінің анықтамасы бойынша ЗМО механизмі келесі формаларда көрінеді: ерекше құқыққа (құқықтарды сату) жол беру; пайдалануға құқықтар беру; ноу-хоу формасында зияткерлік меншік объектілерін коммерциялық іске асыру.

Зияткерлік қызметтің нәтижесіне ерекше құқыққа (құқықтарды сату) жол беру ерекше құқық зияткерлік меншік объектісін пайдалануға берілген кезде бір экономикалық субъектіден басқасына жүзеге асырылады. ЗМО коммерциялаудың мұндай формасы зияткерлік емес тауарды коммерцияландырумен ұқсас. Ерекше құқыққа жол беру – бұл зияткерлік тауарды иеліктен шығару және оған меншік құқығын беру. Жол беру шарты өнеркәсіптік меншік объектісіне ерекше құқықтың әрекет ету мерзімі ішінде кез келген уақытта жасалады, оған қатысты шарт жасалады.

Заңды түрде жол беру шартының қатаң реттелген формасы жоқ, алайда, оны Өкілеттік органда тіркеу міндетті болып табылады.

Бүгінгі таңда зияткерлік меншікті тиімді басқару мәселесі өзекті, бұл заңнамалық деңгейде ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар механизмдерін дамытуға мүмкіндік береді. Осылайша, 2015 жылы қабылданған Қазақстан Республикасының «Ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыру туралы» Заңнамасына сәйкес жеке де, заңды тұлғалар да осы заңның 8 бабымен анықталған ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыру механизмдері арқылы құқықтарды іске асыру мүмкіндігіне ие.

Қазақстан Республикасының заңнамасымен анықталған ЗМО коммерцияландырудың негізгі механизмдері: ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелеріне лицензиялық шарттар жасау; ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелеріне ерекше құқықтарға жол беру шарттарын жасау; стартап — компаниялар құру және дамыту; меншікті өндіріске ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін енгізу (пайдалану), сондай-ақ отандық заңнама аясында орыны бар басқа әдістер [12].

Осылайша, Қазақстанда ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар механизмін жасаудың әлеуметтік-экономикалық қажеттілігі, бұрын атап өтілгендей, қолайлы даму кезінде біздің елдегі білімге негізделген экономиканы дамытудың алғышарттарына айналады. Сондықтан ұлттық инновациялық инфрақұрылымды дамытуға және коммерцияландыру перспективаларына ие ғылыми-техникалық жұмыстарды қолдауға бағытталған қазіргі экономика негіздерін қалыптастыруды зерттейтін механизмнің негізгі мақсатына жатқызуға болады. Алға қойған мақсатты ескере отыра, Қазақстан Республикасындағы осы механизмнің міндетін анықтаймыз, оны инновациялық белсенділікті арттыру және елдегі жоғары технологиялы және ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамыту ретінде қалыптастыруға болады.

Анағұрлым жалпы сұлбаға сәйкес механизм құру үлгісіне келесі элементтер кіреді:

- субъект (бастамашы) осы механизмді әрекетке саналы түрде қосатын қозғаушы күш ретінде;
- мақсаттар механизмнің әрекет етуінің бағдарламаланған қорытынды нәтижелер ретінде;
- әдістер алға қойған мақсатқа қол жеткізу үрдістерінің инструментарийі, әдістері мен технологиялары ретінде;
- форма әдістемелік қамтамасыз етудің қажетті ұйымдық ресімдеу ретінде;
- құралдар мақсаттарға қол жеткізу үшін қолданылатын ресурс түрлері мен көздерінің жиынтығы ретінде;
- объектілер – шаруашылық субъектілер, шаруашылық орта, экономикалық құбылыстар.

Механизмнің жеке элементтерінің жоғарыда жүргізілген зерттеуі макродеңгейде келесі элементтердің өзара әрекет етуі түрінде ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастарды коммерцияландыру механизмі үлгісін жасауға көмектеседі:

- мақсаты: ұлттық инновациялық-индустриалдық инфрақұрылымды дамытуға бағытталған индустрияландырудан кейінгі экономика негіздерін қалыптастыру және коммерцияландыру перспективалары бар ғылыми-технологиялық жұмыстарды қолдау;

- міндеті: инновациялық белсенділікті арттыру және елде жоғары технологиялы және ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамыту;

- субъектілер (бастамашылар): Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі, салалық өкілеттік органдар, облыстардың, республикалық мәндегі қалалардың жергілікті атқарушы органдары, астаналар [13];

- іске асыру әдістері: авторларға ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін жасағаны және енгізгені (пайдаланғаны) үшін сыйақылар төлеу;

- ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыруға гранттар; жоғары технологиялы өнім шығаруды жүзеге асыратын өндірістерді құру бойынша жәрдемдесу және (немесе) мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде жаңа технологиялар енгізу;

- ЗМО коммерцияландыру қатысушыларының біліктілігін арттыру және қайта даярлау бағдарламалары;

- іске асыру формалары: өкілеттік органмен, салалық өкілеттік органдармен, облыстардың, республикалық мәндегі қалалардың, астананың жергілікті атқарушы органдарымен жасалатын және іске асырылатын ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыруға жәрдемдесу бағдарламалары, сондай-ақ жоғары оқу орындарымен, ғылыми ұйымдармен және ғылыми-білімі консорциумдармен әзірленген және іске асырылғандар да мүмкін;

- объектілер – ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет субъектілері; жеке кәсіпкерлік, сондай-ақ мемлекеттік сыңайлы саланың субъектілері; шетелдік жоғары оқу орындары және Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес, Қазақстанда аккредиттелген ғылыми ұйымдар; стартап-компаниялар; ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыру орталықтары (кеңселері); қызмет көрсету компаниялары; технологиялық парктер; ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыруға инвестициялауды жүзеге асыратын жеке немесе заңды тұлғалар;

- әсер ету саласы: ғылым мен бизнестің өзара әрекет етудің жаңа деңгейін қамтамасыз ететін индустриалдық-инновациялық инфрақұрылымы;

- қаржыландыру әдістері: негізгі, гранттық, бағдарламалық - мақсаттық.

Бізбен құрастырылған механизм негізінде сұлба түрінде 1-суретте Қазақстан Республикасындағы ЗМО ұйыдастырушылық-экономикалық қатынастарын коммерцияландырудың қазіргі механизмінің үлгісін ұсынамыз.

Зияткерлік меншік коммерцияландыру саласында қызметті дамыту үшін осы үрдістің негізгі қатысушыларының өзара әрекет етуінде жаңа әдістер әзірлеу талап етіледі. ЗМО коммерцияландыру механизмінің бірнеше шешілмеген, отандық инновациялық әлеуеттің дамуына кері әсерін тигізетін мәселелері бар:

- технологиялар мен өнімдердің нарыққа шығару үшін тұтынушылардың сұранысын толық әзірлеу мақсатында, көпшіл ғылыми әдістемелерінің аяқталмауы. Бұл серіктестердің көз алдында ұсынылған технологиялардың (немесе өнімдердің) құндылық әлеуетті күрт төмендетеді;

- қазіргі заманға сай жаңа технологиялық тетіктерін нарыққа енгізу механизмдердің жетілмеуі. Нарық жағдайында жаңа технологияларды игеру тетігі шағын инновациялық бизнеспен тығыз байланысты және жоғарғы тәуекелдерге тән, бірақ табысты жағдайда жоғары табыс қайтарымы болуы мүмкін;

- технологиялық парктер және мамандандырылған бизнес-инкубаторлар, желі қорларының тәуекелдік қаржыландыру фирмалардың (венчурлік қорлардың), арнайы қаржылық қолдау тетіктері сияқты инновациялық жобалардың инфрақұрылымдық элементтердің толық жәрдемдесудің дамықығындығы.

Сондай-ақ ғылыми ұйымдарды, ғылымды көп қажет ететін өндіріс пен венчурлық инновациялық кәсіпкерлікті қолдау аясында көп тарапты мемлекеттік саясат қажет.

Осы кезеңде зияткерлік меншік қатынастарының пісіп жетілу деңгейі, біздің пікірімізше, экономиканы инновациялық даму жолына ауыстыру үшін нақты негіз жасауға олардың қабілеттілігімен анықталады.

ЭЛЕМЕНТТЕР

<p><u>Міндеттер</u></p> <p>Инновациялық және белсенділікті арттыру және елдегі жоғары технологиялы және ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамыту</p>	<p><u>Мақсат</u></p> <p>ұлттық инновациялық инфрақұрылымды дамытуға бағытталған индустриядан кейінгі экономика негіздерін қалыптастыру және коммерц-ру перспективалары бар ғылыми-технологиялық жұмыстарды қолдау</p>	<p><u>Субъектілер (бастамашылар)</u></p> <p>ҚР Білім және ғылым министрлігі, салалық өкілеттік органдар, облыстардың, республика мандегі қалалардың, астананың жергілікті атқарушы органдары</p>	<p><u>Әдістер</u></p> <p>авторларға ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін жасағаны және енгізгені (пайдаланғаны) үшін сыйақылар төлеу; ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыруға гранттар; жоғары технологиялы өнім шығаруды жүзеге асыратын өндірістерді құру бойынша жәрдемдесу және (немесе) мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде жаңа технологиялар енгізу; ЗМО коммерцияландыру қатысушыларының біліктілігін арттыру және қайта даярлау бағдарламалары</p>	<p><u>Формалар</u></p> <p>ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммер-руға жәрдемдесу бағдарламалары</p>	<p><u>Қаржылану әдістері</u></p> <p>негізгі, гранттық, бағдарламалық - мақсаттық</p>	<p><u>Объектілер</u></p> <p>ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет субъектілері; жеке кәсіпкерлік, сондай-ақ мемлекеттік сынайлы саланың субъектілері; шетелдік жоғары оқу орындары және ҚР заңнамасына сәйкес ҚР-да аккредиттелген ғылыми ұйымдар; стартап-компаниялар; ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыру орталықтары (кеңселері); қызмет көрсету компаниялары; технологиялық парктер; ғылыми және (немесе) ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін коммерцияландыруға инвестициялауды жүзеге асыратын жеке немесе заңды тұлғалар;</p>
<p><u>Әсер ету саласы</u></p> <p>Ғылым мен бизнестің өзара әрекет етуінің жаңа деңгейін қамтамасыз ететін индустриалдық-инновациялық инфрақұрылымдағы ұйымдастырушылық – экономикалық қатынастар</p>						

1-сурет – Қазақстан Республикасында ЗМО коммерцияландыру кезінде ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастардың қазіргі механизм үлгісі

Ескерту – автормен құрастырылған

Осы мақсаттарда заңнамалық негіз бен авторлық жеке меншік саласында мемлекеттік саясатты іске асырудың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмін ары қарай жетілдіру талап етіледі.

Дамыған елдерде әлдеқашан бай тәжірибе жинақталғандығын атап өтеміз.

Демек, Қазақстанда жас мемлекеттегі сияқты қолда бар жұмысты көшіру қызығушылығы бар. Әрине, қызметтің зияткерлік саласын мемлекеттік реттеу үлгілерінің даму сатысы аясында қозғала отыра, Қазақстан сол құрылымдық жылжулардың әлемдік экономикаға әсерін жоққа шығара алмайды, олар өнеркәсіп тұрғысынан дамыған елдердің инновациялық экономикаға өтуін көрсетеді.

Мұның пайда болуына себепші дәстүрлі салалар үлесінің қысқаруы және салалардың жылдам өсуі болады, оларды дамыту материалдық немесе ресурстық факторларға немесе шектеулерге қаншалықты тәуелді болса, адам капиталының «сапасына», оның «креативтік» құрамдас бөлігіне соншалықты тәуелді.

Көрсетілген өзгерістер, күмәнсіз, мемлекеттік саясат мазмұнында және құралдарда, инновациялық қызметті ынталандырудың әзірленетін шаруашылық механизмінің сипатында дұрыс көрініс табуы тиіс.

Сонымен бірге көшіру жолы зияткерлік қызметтің отандық саласында пайда болған жағдайлар мен ерекшеліктер үшін қолайлы емес. Және де ең алдымен, айтылғандар кеңес уақытында пайда болған және қазір де белгілі деңгейге дейін сақталған бірегей үлгісі тіпті қолданбалы зерттеулер мен жұмыстар аясында экономикалық мақсаттылықтың қатаң талаптарына бағынуға әлсіз бағытталған ғылыми салаға қатынасы бар.

Бұл жағдайларда зияткерлік, атап айтқанда, қызметтің ғылым саласын басқарудың барлық ұйымдық құрылымын біртіндеп өзгерту туралы сөз болуы тиіс.

Әрине, біз әлемдік практиканың пайдалы болатын жерде пайдалануды, жаңа ұйымдастырушылық-құқықтық формалардың пайда болуын жоққа шығармаймыз, олар авторлық жеке меншік қатынастарының дамуын қамтамасыз етер еді және оған бүкіл инновациялық тізбек кіреді: мамандар даярлау, іргелі зерттеулер, мемлекеттік ғылыми орталықтар, өнеркәсіптік корпорациялар, шағын корпорациялар, шағын кәсіпорындар және технопарктер, нарықтарға шығу.

Бүлтұрғыда біз үшін халықаралық тәжірибе өте қызықты, ол технологияларды коммерцияландырудың тиімді үрдісі елде тұтас және кешенді инновациялық жүйенің болуы жағдайында мүмкін, ал инновациялық қызметті белсендіруге мемлекеттік қатысу негізгі болып табылатындығын көрсетті.

Шетелде жоғары технологиялы салада коммерцияландыруды мемлекеттік ынталандырудың принципалдық ерекшеліктерін атап өтеміз, олар біздің елде де қолданылар еді:

1. Инновациялық қызметті қолдау оның барлық кезеңдерінде жүзеге асырылады (ғылыми-зерттеу жұмысын орындаудан бастап технологиялық өнімді (қызметтерді) іске асырғанға дейін). Мемлекетпен технологияның даму сатысына байланысты көптеген бағдарламалар ұсынылады.

2. Инновациялық қызметті көпкомпоненттік қолдау яғни аймақтық ерекшеліктер мен мемлекеттік артықшылықтарды ескерумен жүзеге асырылады. Білімнің дамуы мен өзгеру сатыларының әрқайсысы қаржылай, консультациялық, ақпараттық және басқа қолдау түрлерін алады.

3. Зерттеу мен жұмыс нәтижелерін коммерциялық қосымша сатысына ауыстыратын бағдарламаларға, сондай-ақ бастаушы технологиялық компанияларды қолдаудың кешенді бағдарламаларына көп көңіл бөлінеді. Мемлекет тәуекелдерді кепілдеуге қатыса отыра және жоғары тәуекелді жобаларды қаржыландыра отыра, сонысымен бизнесті алмастырмайды, керісінше, «нарық сәтсіздіктерін» өтейді.

4. Мемлекет «бәсекелестікке дейінгі» сатыларда ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар (бұдан әрі – ҒЗТҚЖ) қаржыландыру арқылы ғылымның өнеркәсіппен байланыстарын дамытуды белсенді қолдайды. Сонымен қатар ынтымақтастық ғылыми ұйымдарға да, бизнес салаға да тиімді. Мұндай бағдарламаларда елеулі ынталандырма бюджеттік қаражат есебінен құрылған АЖ-ға оны кезекті коммерцияландыру үшін өнеркәсіпке құқықтарды беру болып табылады.

5. Инновациялық инфрақұрылым құру кезінде тек ғылым мен технологиялық өндіріс саласына тікелей жататын элементтерді ғана емес, басқаларын да құрған дұрыс. «Сыртқы» инфрақұрылым – жолдар, әуежайлар, басқа коммуникациялардың жағдайы инновациялық дамуға кедергі емес, әлеуеттік инвесторлар үшін тартымды болуы тиіс.

Технологияларды (ТТ) беру үрдісін тиімді басқарудың мысалдарының бірі технологияларды (ТТО) беру бойынша бразилиялық бюро болып табылады: USP (AUSPIN) инновациялық агенттігі және Сан-Паулу (USP) университеттері және Кампинаса (Unicamp) мемлекеттік университеті жанындағы Inova Unicamp (Inova) Агенттігі, олартехнологиялық даму аясында анағұрлым өнімді латын-американ университеттері қатарына кіреді. Бұл университеттер технологияларды басқару және коммерциаландырудың ең үздік практикалары бойынша мысал болады, оларда технологиялық білімді белсенді алмасу болады [14].

Ғылыми мекемелердің инновациялық компоненттерін күшейтудің өзгеше формалары Ресейде құрылды. Мысалы, жоғарғы оқу орындары (бұдан әрі –ЖОО) түріне байланысты мұнда оқу-ғылыми кешендер (классикалық университеттер) және оқу-инновациялық кешендер (техникалық және технологиялық университеттер) құрылды.

Инновациялық инфрақұрылым құрудың бір бағыттарының бірі академиялық ғылымның ЖОО-мен оқу-ғылыми орталықтар (ОҒО) сияқты формада біріктіру негізінде жүзеге асырылады. Инновациялық инфрақұрылымның бұл формасының артықшылығы оның негізгі зерттеулерді дамыту, күрделі білім беделін арттырудың күрделі даярлау сапасын жақсарту арқылы бірегей мамандарды даярлау мәселесін шешуге мүмкіндік беретіндігінде.

Мұндай біріктірілген құрылымдар бізде де орын алуы мүмкін. Алайда, Қазақстанда әзірге классикалық институттар аз екендігін ескеру қажет, мұнда күрделі зерттеулер үлесі ғылыми зерттеулердің басқа түрлерінің арасында басым болып табылады.

Сондықтан ЗМО коммерциаландыру кезінде ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар механизмін құрудың шетелдік тәжірибесінде бар оң сәттерге қарамастан отандық экономика үшін барлық салаларда және нақты аймақ пен тұтастай елдің негізін қалайтын міндетті ойдағыдай орындау үшін жақсы ойластырылған біріктірілген саясат қажет.

Инновациялық қызметтің ұйымдастырушылық формаларын әртараптандыру үшін, біздің ойымызша, қажет:

1) мемлекетпен зерттеулер мен жұмыстарды инвестициялау және тең инвестициялау кезінде мемлекеттік келісімдерді, гранттар мен шарттарды пайдалану тиімділігінің әрекетті мониторингін жасау, жоба мәртебесіне байланысты әртүрлі институционалдық құралдарды пайдалану шекарасын анықтау, сондай-ақ тәуелсіз ғылыми сараптама және оларды заңды норма ретінде қабылдау стандарттарын әзірлеу;

2) мемлекеттің әлеуметтік рөлінің мақсаттары мен міндеттерін мемлекеттік инновациялық саясаттың басқа мақсаттарымен барынша орайластыру қағидасын іске асыру арқылы мемлекеттің дәстүрлі жауапкершілігі аясында бағдарламалау реформасын жүзеге асыру. Сонымен қатар ғылым, өнеркәсіп және мемлекет өкілдерімен тілдесудің интерактивтік үрдістеріне негізделген бағдарламаларды қалыптастырудың ашық үрдістері маңызды;

3) индустриалдық-инновациялық саланың мемлекеттік субъектілерін қаржыландыру жүйесін олармен жүзеге асырылатын қызметке сәйкес келтіру, ұйымның зияткерлік қызметін негізгі қаржыландырудан ұйымның қаржыландыру қатысуына негізделген, зерттеу жобаларына ұйымның қатысуына негізделген қаржыландыруға жылжу, субъектілердің қызметінің қаржылай ашықтығын және алған кірістерді пайдаланудың нақты реттеуін қамтамасыз ету.

Біздің ойымызша, Қазақстанда ғылым мен бизнестің өзара байланысының әртүрлі ұйымдық формаларын пайдалана алады, алайда, оларды әр аймақта таңдау зерттеулер мен жұмыстарды ұйымдастырудағы дәстүрлермен пайда болған оның экономикалық және зияткерлік әлеуетін дамыту айырықшылығымен оларды ары қарай коммерциаландыру мақсатында анықталуы тиіс.

Сондықтан зияткерлік қызметтің кез келген ұйымдық формасы тиісті жағдайларда өз тауашасын таба алады. Қазіргі уақытта Қазақстанда зияткерлік меншікті коммерциаландыру жүйесін АҚШ, Еуропа және Ресей елдерімен салыстыру әлі де тиісті дамуға ие болған жоқ.

Тұтастай алғанда, шетелдік тәжірибені, сондай-ақ зияткерлік меншік нарығын дамытудың отандық ерекшеліктерін көңілге ала отыра, біз зияткерлік меншік институтын жетілдіру және инновациялық қызметті ынталандырудың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмі үлгісі бойынша бағыттар,

біздің ойымызша, төмендегілерді топшылауы тиіс деп есептейміз:

- инновациялық қызметті қолдау оның барлық сатыларында жүзеге асырылады (ғылыми-зерттеу жұмысын орындаудан бастап технологиялық өнімді (қызметтерді) іске асыруға дейін);

- инновациялық қызметті көпкомпоненттік қолдау аймақтық ерекшеліктер мен мемлекеттік артықшылықтарды есепке алумен жүзеге асырылады;

- зерттеулер мен әзірлемелер нәтижелерін коммерциялық қолдану кезеңіне ауыстыратын бағдарламаларға, сондай-ақ стартап-технологиялық компанияларды қолдаудың кешенді бағдарламаларына үлкен назар аудару;

- бәсекелестікке дейінгі сатыларда жоғары тәуекелді ҒЗТКЖ қаржыландыру арқылы ғылымның өнеркәсіппен байланыстарын дамытуды мемлекетпен белсенді қолдау;

- «сыртқы» инфрақұрылымды дамыту;

- техникалық-енгізу үлгісіндегі аумақтарды құру;

- инновациялық қызметтің ұйымдық формаларын әртараптандыру;

- тиімді заңнамалық негізді құру;

- халықтың патенттік белсенділігін арттыру.

Республикада зияткерлік меншік механизмінің жеке элементтерін жетілдіру оған инновациялық экономиканы құруға маңызды қадам жасауға көмектеседі.

Мемлекеттің жеткілікті жоғары белсенділігі кезінде экономиканы инновациялық салаға аудару аясында әлі күнге дейін отанды және шетелдік білімді ұлттық байлыққа айналдырудың тиімді механизмі жоқ.

Өкінішке орай, ғылымның бизнестен бөлініп шығуына байланысты Қазақстанда технологиялардың дамуы өздерінің меншікті заңдары бойынша өнеркәсіптік өндірістің нақты қажеттіліктерін есептеусіз өтеді.

Көптеген жағдайларда коммерциаландыру үрдісі ғалым немесе кейбір озық идеясын инженер қолданушы және осы идеяны қаржылай жоспарда бағалауға және қолдауға қабілетті кәсіпкердің кездесулері нәтижесінде басталады.

Мұндай кездесулердің сирек кездесетіні және бүгінгі таңда бізде технологияларды сәтті коммерциаландырудың көптеген мысалдары жоқ, бұл бірінші кезекте Қазақстанның осы үрдіске қатысушыларының зияткерлік меншіктің қазіргі заманғы нарығының жұмыс істеу механизмдері мен ондағы ойын ережелерін түсінбеуімен байланысты.

Әсіресе, бұл үрдіс ғалымдарда байқалады, олар өздерінің идеясын коммерциаландыруды, ең алдымен, зерттеуді жалғастыру үшін қаржылай қаражатты іздеу мәселесі ретінде қабылдайды. Ғалымдар өздерінің дамуының өтелімділігін және инвесторлардың мүдделерін ескеру қажеттілігін бағалауға өте үстірт көзқараспен қарайды.

Сонымен қатар қазақстандық жағдайларда әзірленген инновациялық жобаларды коммерциаландыру үшін инвесторлар іздеу көбінесе еңбекті көп қажет ететін іс, кейде орындалмайтын. Бұл ең алдымен, әлі күнге дейін ғалым, өндіріс және нарықтың өзара әрекет етуінің құқықтық, ұйымдастырушылық және экономикалық механизмдерінің тиісті деңгейінің жоқтығымен байланысты.

Бұл дерек әлеуеттік инвесторларды едәуір төмендетеді, олар үшін жобаға қатысудың негізгі критерийі алатын пайда болып табылады. Қазіргі уақытқа дейін өндіріс пен нарық үшін жоғары әлеуеті бар жобалар мен бағдарламаларды бағалауға, сондай-ақ іріктеуге қабілетті бірыңғай механизмдер жоқ, бұл қазақстандық та, шетелдік инвесторлар үшін де қазақстандық экономикаға қосымша капиталдар тартуға көмектесер еді.

Шетелдік тәжірибе ретінде біз сондай-ақ, технологияларды коммерциаландыру саласында оң тәжірибе қарастырылды, мысалда Оңтүстік Африка елдері. Бұл елдерде ҒЗТКЖ-ға мемлекеттік инвестициялар күтілген қайтарымды әкелмеді.

Мұндай тәжірибе мемлекет қаржыландырған зерттеулер нәтижесінде және бұл нәтижелерді жоспарланғанға өзгерту қабілетсіздігімен алынған инновациялар арасында анықталған алшақтықты көрсетті.

Коммерциаландыруды немесе пайда табуды қаламай, әр түрлі салалардағы зерттеулер нарыққа бағытталған емес. Оңтүстік Африка елдері бойынша сапалы деректерді талдау технологиялар-

ды коммерциаландырудың басты мәселелеріне төмендегілер жататындығын көрсетті: кәсіпкерлік дағдылардың жоқтығы, зерттеулерді коммерциаландыру үшін дамыған инфрақұрылым мен қаржылай мүмкіндіктердің жоқтығы.

Бұл елдерде коммерциаландыру университеттердің жоғары басшылығы үшін басым ретінде қарастырылмайды, сонымен қатар институционалдық бюрократиялық ережелер және зияткерлік меншікке қатысты шешімдер қабылдаудың тиімсіз жүйесі байқалады, зерттеулер нарыққа бағытталған. Технологияларды коммерциаландыру үрдісіне қатысуды ынталандыру үшін жергілікті салалық өкілеттік органдар жоқ [15].

Технологияны коммерциаландыру үрдісі көптеген кедергілермен байланысты, бастапқы идеядан бастап оны нарыққа ауыстырғанға дейін. Патенттеу университеттер мен өнеркәсіп арасындағы ынтымақтастық шеңберінде жүзеге асырылатын зерттеу қызметін анықтайды.

Тағы да бір тиімсіз шетелдік тәжірибені келтіреміз, ол Кореяда байқалды. Корея тәжірибесі тіпті осындай экономикалық тұрғысынан дамыған елдер ЗМО коммерциаландыру саласында табысқа бірден жетпегендігін көрсетеді.

Бұл құжатта университеттер мен аймақтық шағын және орта кәсіпорындар арасындағы ынтымақтастық нәтижесінде инновациялық қызметті коммерциаландырумен байланысты патенттік бейімділік зерттеледі.

Біздің эмпирикалық нәтижелеріміз кейбір салалық сипаттамалар патенттеуге бейімділігімен теріс байланысты екендігін көрсетеді.

Бұл келесі факторлармен түсіндірілді: төмен патенттік белсенділік инновациялық технологиялардың нақты сипаттамаларымен емес, инновациялық кәсіпорындарда әкімшілік кедергілермен байланысты болуы мүмкін [16].

Сонымен, Қазақстан үшін жағымды, бірақ әрдайым тиімді шетелдік тәжірибе маңызды емес, оны зерттеу және талдау шетелдік тәжірибеде жіберілген қателіктер мен кемшіліктердің алдын алуға ықпал ететіні маңызды.

Жинақталған оң тәжірибеге қарамастан тұтастай Қазақстанда зияткерлік меншік нарығының инфрақұрылымы да нашар дамыған және технологияларды коммерциаландыру бойынша кең ауқымды қызмет жүргізілмейді.

Сондықтан қазіргі уақытта отандық ұлттық инновациялық жүйенің үдемелі даму жағдайларында зияткерлік қызмет өнімдерін коммерциялауды басқару үрдістерін оңтайландыруға мүмкіндік беретін үлгілерді қалыптастыру қажет.

Қазақстанға қатысты инновациялар және олармен бірге бүкіл экономика қажетті даму негізін алады деп айтуға болады, егер инновацияларды дамыту үшін қолайлы институционалық саланы жасанды түрде құрса.

Инновациялық даму саласының кәсіби қатысушыларының институтын құру туралы сөз болуы тиіс.

Олардың негізі жеке және жеке мемлекеттік қаржыландыруы бар жеке-мемлекеттік коммерциялық құрылымдар және салалық даму банктері болуы тиіс, өйткені аталғандар коммерциаландыру кеңселері.

Бұл институттардың міндеті экономикалық жүйеге қажетті функцияларды жүзеге асыру болады, олар 20-ғасырдың ортасында АҚШ және Жапония экономикасында туындады.

Арнайы аудандарда жоғары технологиялық бизнесті құру бойынша айтарлықтай табыстарға Қытай қол жеткізді.

Қазіргі уақытта бүкіл Қытай бойынша жоғары және жаңа технологияларды меңгерудің бірнеше мың аумақтары құрылды. 53 Мемлекеттік мәндегі аумақтар ғылыми-техникалық жұмыстарды тарату және коммерциаландыруда табыстарға қол жеткізді.

Аумақтарда орналасқан 30 мың фирма жоғары технологиялы өндірісі бар кәсіпорын мәртебесін алды.

Олардың ішінде 3 мың кәсіпорын есептелді, оның жалпы өнімі жылына 100 млн. юань артады, 200 кәсіпорын – 5 млрд. юаньнан артық, 20 – 10 млрд. юаньнан жоғары. Жоғары және жаңа технологияларды меңгеру аумақтарында басты экономикалық көрсеткіштердің орташа жылдық өсуі 13 жыл қатарынан 60 пайыз деңгейде сақталады. Оларды ұлттық экономиканың қозғаушы күші деп атауға болады.

Қытай экономикасы әлемдегі шама бойынша үшінші болды. Осы жолмен қазір Ресей Федерациясы техникалық-енгізу түріндегі аумақтарды (Томск, Зеленоград, Сколково, т.б.) құра отыра, аяқ басты. Мұндай тәсіл Қазақстан үшін де өзекті болып қалып отыр.

Мұндай аумақ ғылымды, инновациялық кәсіпкерлікті дамыту, жаңа технологиялар мен өнімдерді жасау үшін қолайлы ортаны қалыптастыруға мүмкіндік береді, бұл аймақтың теңгерімделген экономикалық дамытуды, инвестицияларды қолайлы тартуды, заманауи технологиялары бар кәсіпорындарды құруды, қазақстандық экспорттауды көбейтуді, жоғары сапалы тауарды өндіруді, жаңа жұмыс орындарын құруды қамтамасыз етеді. Келешекте мұндай аумақ аймақтық инновациялық жүйенің негізіне және тұтастай елдің экономикалық жаңғыруының локомотивіне айналуы мүмкін.

Осы мақала шеңберінде Украина тәжірибесі де пайдалы. Украин зерттеушісі Ю. Черненко ЗМО коммерциаландыру жобаларының тиімділігін бағалау үшін ЗМО коммерциаландыру үрдісін енгізуден мүмкінді экономикалық әсерлерді терең және қазіргі есептеулерді пайдалануды ұсынады. Зияткерлік меншікті коммерциялық пайдалану елдің беделін және бәсекеге қабілеттілігін арттырады, инвестицияларды тарту құралдарының біріне айналады, бұл қосымша пайда әкеледі және тұтастай мемлекеттің ұлттық экономикасының жағдайын жақсартады [17].

Дүниежүзілік тәжірибені талдау технологияларды коммерциаландырудың тиімді үрдісі елде тұтас және кешенді инновациялық жүйесінің болуы жағдайында мүмкін болатындығын көрсетеді, мұнда инновациялық қызметті белсендіруге мемлекеттік қатысу негізгі болып табылады.

Зияткерлік меншік объектілерін коммерциаландыру кезінде табысты ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастар үлгісін құру кезінде оның басқа елдерде бар нұсқаларын көшіру маңызды екендігін ескеру қажет. Зияткерлік меншік объектілерін коммерциаландыру, ресурстарды циклдің барлық кезеңдеріне оңтайлы бөлу процесін қалыптастырудағы жетістіктеріміз бен тәсілдерімізді енгізу үшін емес, ең жақсы халықаралық тәжірибені қолдана білу керек.

Қазақстан Республикасында зияткерлік меншік объектілерін коммерциаландыру кезінде ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастардың қолданыстағы механизмін жетілдіру жолындағы келесі қадам білім және ғылыми-инновациялық қызмет субъектілері арасындағы барлық өзара қатынастарды реттейтін тиімді заңнамалық негізді құру болуы тиіс.

Тіпті Қазақстан Республикасы «Ғылым туралы» заңының соңғы редакциясында ғылыми білімді қорытынды коммерциялық өнімге айналдыру сұлбасы жоқ.

Ғылымды қаржыландырудың ұсынылған формалары (негізгі, гранттық және бағдарламалық-мақсаттық) жанама механизмдержі пайдаланусыз бизнесті қаражатты ғылыми-инновациялық салаға салуға мүдделі ете алмайды.

Мұндай жағдайларда ары қарай ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтық қана күшейе түседі, ал ғылыми жұмыстардың талап етілу мәселесі бұрынғыша ашық болып қалады. Қолданбалы зерттеулердің іргелі және бастапқы кезеңдерінің нәтижелерін біздің және халықаралық бизнес қабылдап, әрі қарай нақты кәсіпорындарда дамытылуы қажет.

Ал ол үшін ғылыми қаражаттарды ғылыми және ғылыми-техникалық қызметке бағыттайтын кәсіпорындарға салықтық преференциялар ұсыну, ғылыми зерттеулер жүргізу үшін Қазақстан Республикасының аумағына импортталатын тауарлар импортына салынатын салықтар мен қосылған құн салығынан босату қажет.

Өкінішке орай, соңғы кезде салықтық преференциялар тек шикізат саласында беріледі. Ғылым мен инновациялар саласы бұрынғыша толық көлемде төлеуде.

Академик У. Б. Баймуратовтың пікірінше, инновациялық салаға капитал жұмсалымын тарту мақсатында барлық шаруашылық субъектілерде өндірістік инвестицияларды (соның ішінде инновацияларды) қаржыландырудың меншікті қорларын қалыптастырудың міндетті тәртібін мақсатты жүргізу керек [18].

Сонымен қатар жеке банктік арнайы шоттарға (инвестициялық қосалқы шоттар) бастапқы қаржы көздері мен инвестицияларды міндетті аударылуын реттеу қажет:

- материалдық емес активтердің тозу қаражаты;
- амортизациялық аударымдар (жеделдетілген өтелімді қосқанда);

- пайданың қайта инвестицияланатын бөлігі, оның минималды ықтимал үлесін нормалау мақсатқа сай;
- қаржылық қолдау ретінде берілген қаражат (оның ішінде республикалық инновациялық қордың қаражаты), сондай-ақ нәтижелі инвестициялар салу үшін қайтарымсыз көмек ретінде алынған қаражат.

Инновациялық қорлар біздің ойымызша, салық салынбауы тиіс, осы қорларға жіберілетін пайда бөлігіне тең. Тиісінше, мұндай қорларда жинақталған қаржылық ресурстар функционалды мақсатына – инновациялық қызметке инвестициялауға сәйкес жұмсалуды керек.

ЗЕРТТЕУДІҢ НӘТИЖЕЛЕРІ МЕН ҚОРЫТЫНДЫСЫ

Осылайша, зияткерлік меншікті құқықтық қорғау бойынша жұмысты одан әрі жетілдіру және инновациялық қызмет үшін қолайлы жағдайлар жасау бізді келесі қадамдармен байланыстырады.

1. Қазақстан Республикасының «Ғылым туралы» Заңына ғылыми білімді қорытынды коммерциялық өнімге айналдыру мәселелері бойынша түзетулер енгізу.

2. Өндірістік инвестицияларды (соның ішінде инновацияларды) қаржыландыру үшін меншікті қаражаты бар барлық шаруашылық жүргізуші субъектілерді қалыптастырудың міндетті тәртібін енгізу.

3. Инновациялық жобаларды жоғары тәуекелді, венчурлық қаржыландыру жүйесін тұрақты іске қосу үшін нормативтік негіз құру, соның ішінде, онда зияткерлік меншікке қатысушылардың құқықтарын бөлу механизмі, зияткерлік қызметті сақтандыру анықтамасы көрсетілген.

4. Зияткерлік өнімдерді құрушылар (авторлар) мәртебесін нақты анықтайтын нормативтік актілер әзірлеу: ғалымдар, инженерлер, ғылыми ұйымдар, ғылыми жұмыскерлердің мемлекеттік емес зейнетақымен қамтамасыз ету формаларын дамыту.

Зияткерлік меншік аясындағы заңнама зияткерлік меншікті коммерциаландыру үшін маңызды өзара әрекет етуді қамтамасыз етеді: ғалым – ойлап шығарушы – патент иегері – кәсіпкер.

Инновациялық өнім өндірісін ұйымдастырушы. Индустриялық-инновациялық даму дегеніміз жаңа технологиялар, өнертабыстар және қауіпсіздік құжаттарымен қорғалатын өнеркәсіптік меншіктің басқа объектілерінің экономикалық айналымына белсенді қатысуды білдіреді.

Британ экономисті Адам Смит «Ұлт байлығы» атты өз еңбегінде патенттік жүйені елдегі үрдісті дамытудың ең үздік және тиімді әдісі ретінде көрсетті. Технологиялық инновациялардың үлгілерін талқылау ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар (ҒЗТКЖ) ұлттық ресурстарын тиімді бөлу және корпоративтік басқарушылық стратегияларды әзірлеу тұрғысынан айтарлықтай салдары бар.

АҚШ-та зерттеу жүргізілді, ол патенттік деректер негізінде технологиялық салалар бойынша технологиялық цикл уақытын есептеу мен талдауға бағытталды, олар кезеңдер мен технологиялық салалар бойынша технологиялық инновациялар моделдерін үлгілеу мақсаттары үшін оңай қолжетімді объективтік көрсеткіштер ретінде пайдаланылуы мүмкін.

Зерттеудің негізгі технологиялық салалары – медициналық ғылым, көлік құралдары, металлургия және есептеу техникасы. АҚШ патенттер және тауарлық белгілер бойынша тіркелген патенттік деректерден 1990 жылдан бастап 2014 жыл аралығында патенттік деректерді жинау және патенттер статистикасын құру үшін әр бес жылда әр технологиялық саланы ұсынатын халықаралық патенттік біліктіліктің шағын кластарының кодтары іріктеліп алынды.

Алынған статистика технологиялық өмірлік цикл ретінде түсіндірілді, ол технологиялар мен кезең бойынша жекелендірілген технологиялық инновацияларды үлгілеу кезінде пайдаланыла алады [18].

Қазақстан Республикасы патенттік жүйесін дамыту бойынша мемлекеттің белсенді саясатына қарамастан, біздің ел бұрын атап өтілгендей, патенттік белсенділік деңгейі бойынша әлемдік көшбасшылардан қалуда.

Патенттік жүйенің сәтті дамуы үшін коммерциализацияны қаржылай қолдаумен қатар, коммерциаландырудың негізгі объектісі ретінде патенттердің кең ұсынысы, олардың құндылығы мен маңыздылығын объективті бағалау және құқықтық қорғаудың сенімділігі қажет. Жаңа техникалық шешімдерді патенттеу процесін жандандыру, өнертабыстардың «құмға» енуіне жол бермеу үшін ғылыми ұйымдарда, университеттерде, өндірісте және патент бөлімшелерінің қатысуымен тұрақты патенттік жұмыс қажет.

Патенттік қабілетті техникалық шешімдерді анықтау, оларға патенттік құқықтарды ресімдеу ғылыми инженерлік жұмыскерлердің жалпы патенттік сауаттылығын талап етеді. Әлемдік басымдылықты, заңды, инновациялық әзірлемелер мен технологиялардың патенттік тазалығын қамтамасыз ету қажет, бұл патенттік кадрлармен қамтамасыз етуді де талап етеді.

Сондай-ақ мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен орындалған ғылыми-техникалық жұмыстар нәтижелерін патенттеу үрдісін қаржылай қолдау механизмін жасау қажет. Сонымен қатар перспективтік инновациялық жұмыстарды іріктеу терең ақпараттық-патенттік зерттеулер негізінде, жасалатын зияткерлік меншіктің объективтік құнына жүзеге асырылуы тиіс. Осылайша, ұйымдастырушылық-экономикалық механизм көп құрамды және кешенді санат, өйткені өзара байланысты элементтер қатарын қамтиды.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Василенко Н. В. Технологии и организационно-экономические механизмы их коммерциализации в условиях современной экономики / Н. В. Василенко // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 4-1. – С. 129–133.

2. Гордеев С. Е. Формирование организационно-экономического механизма коммерциализации инноваций в промышленности России / С. Е. Гордеев // *Вестник Екатеринбургского института*. – 2014. – № 3 (27). – С. 35–41.

3. Эмирова А. Е. Инновационные технологии в организационно-экономических механизмах развития транспорта / А. Е. Эмирова // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. – 2016. – № 1. – С. 137–143.

4. Смирнов Е. Б. Концепция и состав организационно-экономического механизма коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в высшем учебном заведении / Е. Б. Смирнов, М. Г. Балыхин // *Вестник гражданских инженеров*. – 2015. – № 5 (52). – С. 306–318.

5. Кухарук А. Д. Содержание организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности предприятия / А. Д. Кухарук // *Вестник Кемеровского государственного университета*. – 2013. – № 2-1 (54). – С. 283–287.

6. Удальцова Н. Л. Организационно-экономический механизм функционирования отрасли национальной экономики / Н. Л. Удальцова // *Экономические науки*. – 2012. – № 91. – С. 94–98.

7. Турко Д. А. Анализ методических подходов к формированию организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве / Д. А. Турко // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право*. – 2013. – № 1-2. – С. 32–38.

8. Уразбаева Н. А. Интеллектуальная собственность в индустриально – инновационной сфере Республики Казахстан: механизмы формирования и совершенствования. – Алматы: Казак университеті, 2007. – 295 с.

9. Новиков А. В. Современный взгляд на организационно-экономический механизм управления российским предприятием / А. В. Новиков // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. – 2011. – № 1. – С. 167–176.

10. Смирнов Е. Б. Концепция и состав организационно-экономического механизма коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в высшем учебном заведении / Е. Б. Смирнов, М. Г. Балыхин // *Вестник гражданских инженеров*. – 2015. – № 5 (52). – С. 306–318.

11. Нигматуллина Л. Г. Коммерциализация интеллектуальной собственности в переходной экономике // диссертация на соискание ученой степени к.э.н., Казань – 2004. – Казанский государственный технический университет им. А. Н. Туполева. 39 с.

12. Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 381-V «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности» (с изменениями от 04.07.2018 г.) // Сетевое издание «Zakon.kz» [web-портал]. – URL: <https://www.zakon.kz/4755831-opublikovan-zakon-rk-о-kommercializacii.html> (дата обращения: 13.10.2019 г.).

13 Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 октября 2004 года № 1111 Вопросы Министерства образования и науки Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 13.06.2019 г.) // Сетевое издание «Юрист – Параграф» [web-портал]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051308#pos=2;-44&sdoc_params (дата обращения: 13.10.2019 г.).

14 Dias A.A., Porto G.S. Technology transfer management in the context of a developing country: evidence from Brazilian universities // Knowledge Management Research and Practice. – 2018. – 16(4). – С. 525–536.

15 Bansi R. Management of innovation – Constraints on commercialization of university innovation: Evidence from SA // Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE. – 2018. – P. 87–93.

16 Han J. Technology commercialization through sustainable knowledge sharing from university-industry collaborations, with a focus on patent propensity // Proceedings of the 12th International Scientific and Technical Conference on Computer Sciences and Information Technologies, CSIT. – 2017. – P. 75–82.

17 Timanjuk V., Chernenko Y. Technological innovation strategy: how do technology life cycles change by technological area // International Journal of Engineering and Technology(UAE), 2018. – 7 (4.3 Special Issue 3). – P. 519–523

18 Баймуратов У. Деньги и финансы: нелинейная система: научно-популярное издание. – Алматы: Экономика, 2005. – Т. 3. – 320 с.

19 Byun J., Sung T.-E., Park H. Technological innovation strategy: how do technology life cycles change by technological area // Technology Analysis and Strategic Management. – 2018. – 30(1). – P. 98–112.

REFERENCES

1. Vasilenko, N. V. (2016), “Tehnologii i organizatsionno-ekonomicheskie mehanizmy ih kommersializatsii v usloviakh sovremennoi ekonomiki”, *Fundamentalnye issledovaniia*, No. 4-1, pp. 129–133 (in Russian).

2. Gordeev, S. E. (2014), “Formirovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma kommersializatsii innovatsii v promyshlennosti Rossii”, *Vestnik Ekaterininskogo instituta*, No. 3 (27), pp. 35–41 (in Russian).

3. Emirova, A. E. (2016), “Innovatsionnye tehnologii v organizatsionno-ekonomicheskikh mehanizmah razvitiia transporta”, *Nauchnyi zhurnal NIY ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment*, No. 1, pp. 137–143 (in Russian).

4. Smirnov, E. B. and Balyhin, M. G. (2015), “Kontseptsii i sostav organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma kommersializatsii rezul'tatov intellektualnoi deiatelnosti v vysshem ychebno-m zavedenii”, *Vestnik grazhdanskikh inzhenerov*, No. 5 (52), pp. 306–318 (in Russian).

5. Kýcháryk, A. D. (2013), “Soderzhanie organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma povysheniia konkurentosposobnosti predpriatiia”, *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo yuniversiteta*, No. 2-1 (54), pp. 283–287 (in Russian).

6. Ydaltsova, N. L. (2012), “Organizatsionno-ekonomicheskii mehanizm funktsionirovaniia otrasli natsionalnoi ekonomiki”, *Ekonomicheskie nauki*, No. 91, pp. 94–98 (in Russian).

7. Týrko, D. A. (2013), “Analiz metodicheskikh podhodov k formirovaniyu organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma priniatiia reshenii v vysokotehnologichnom proizvodstve”, *Sovremennaiia nauka: aktualnye problemy teorii i praktiki. Seriya: Ekonomika i parvo*, No. 1-2, pp. 32–38 (in Russian).

8. Ýrazbaeva, N. A. (2007), “Intellektualnaia sobstvennost v indýstriialno – innovatsionnoi sfere Respýbliki Kazahstan: mehanizmy formirovaniia i sovershenstvovaniia”, *Almaty, Kazak yuniversiteti*, 295 p. (in Russian).

9. Novikov, A. V. (2011), “Sovremennyi vzglad na organizatsionno-ekonomicheskii mehanizm ypravleniia rossiskim predpriatiem”, *Nauchnyi zhurnal NIY ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment*, No. 1, pp. 167–176 (in Russian).

10. Smirnov, E. B. and Balyhin, M. G. (2015), “Kontseptsii i sostav organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma kommersializatsii rezul'tatov intellektualnoi deiatelnosti v vysshem ychebno-m zavedenii”, *Vestnik grazhdanskikh inzhenerov*, No. 5 (52), pp. 306–318 (in Russian).

11. Nigmatýllina, L. G. (2004), “Kommersializatsiia intellektualnoi sobstvennosti v perehodnoi ekonomike”, *Kazan, Kazanskii gosudarstvennyi tehnikeskii yuniversitet im. A.N. Týpoleva*, 39 p. (in Russian)

12. “Zakon Respýblıki Kazahstan ot 31 oktabria 2015 goda № 381-V «O kommertsializatsıı rezýltatov naýchnoi i (ılı) naýchno-tehnicheskoi deiatelnosti»” (s izmenenıamı ot 04.07.2018 g.), available at: <https://www.zakon.kz/4755831-opublikovan-zakon-rk-o-kommercializacii.html> (accessed: October 13, 2019) (in Russian).

13. “Postanovlenie Pravitelstva Respýblıki Kazahstan ot 28 oktabria 2004 goda № 1111 Voprosy Ministerstva obrazovaniia i naýki Respýblıki Kazahstan (s izmenenıamı i dopolnenıamı po sostoianiú na 13.06.2019 g.)”, available at: // https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051308#pos=2;-44&sdoc_params (accessed: October 13, 2019) (in Russian).

14 Dias, A. A. and Porto, G. S. (2018), “Technology transfer management in the context of a developing country: evidence from Brazilian universities”, *Knowledge Management Research and Practice*, No. 16 (4), pp. 525–536.

15. Bansi, R. (2018), “Management of innovation – Constraints on commercialization of university innovation: Evidence from SA”, *Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE*, pp. 87–93.

16 Han, J. (2017), “Technology commercialization through sustainable knowledge sharing from university-industry collaborations, with a focus on patent propensity”, *Proceedings of the 12th International Scientific and Technical Conference on Computer Sciences and Information Technologies, CSIT*, pp. 75–82.

17 Timanjuk, V. and Chernenko, Y. (2018), “Technological innovation strategy: how do technology life cycles change by technological area”, *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, Special Issue 3, pp. 519–523.

18 Baimýratov, Ý. (2005), “Dengi i finansy: nelineinai sistema: naýchno-popýliarnoe izdanie”, *Almaty, Ekonomika*, ch. 3, 320 p. (in Russian).

19 Byun, J., Sung, T.-E. and Park, H. (2018), “Technological innovation strategy: how do technology life cycles change by technological area”, *Technology Analysis and Strategic Management*, No. 30(1), pp. 98–112.

SUMMARY

In this article is presented the modern definition of mechanism commercialization of intellectual property based on the scientific vision of different authors, taking into the system of commercialization technologies and also basic elements of investigated mechanism are considered.

ТҮЙІНДЕМЕ

Осы мақалада әртүрлі авторлардың ғылыми көзқарастарын ескере отырып, қолданыстағы құқықтық базаны, технологияларды коммерциализациялау жүйесіндегі шетелдік тәжірибені ескере отырып, зияткерлік меншік объектілерін коммерциализациялаудағы механизмдерін қазіргі заманға сай анықтау ұсынылып, зерттелетін механизмнің негізгі элементтері қарастырылады.

РЕЗЮМЕ

В данной статье на основе научного видения различных авторов, с учетом действующей законодательной базы, зарубежного опыта в системе коммерциализации технологий, представлено современное определение механизма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и рассмотрены основные элементы исследуемого механизма.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Кулембаева Анаргүль Сынтасовна – докторант PhD, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, Республика Казахстан, e-mail: anargull1982@mail.ru

MPHTI: 06.81.23.
JEL Classification: O34

INTELLECTUAL ECONOMIC FACTOR ROsvITATION

L. K. Sanalieva¹, S. A. Rakhimova²

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the research – the development of leading countries of the world has led to the formation of a new economy - knowledge economy, innovation, global information systems, intellectual labor economics, science, and new technologies. Today, complex studies on various aspects of social development are relevant when Kazakhstan enters a new phase of its development. The main purpose of the research is to study the role of innovation potential today at the foreign and domestic levels, to identify the factors that affect the problem, and identify the ways of development.

The methodological basis of the study was based on a variety of modern analytical, economic and statistical analysis methods, a systematic approach, methods of analogy, comparative and expert assessments, statistical data processing.

Originality / value of the research. One of such topical issues concerning every citizen of Kazakhstan is the problem of formation and development of intellectual nation - the support of our state, the basis for further development and prosperity of our country. This problem is multifaceted, it covers many areas, such as the formation of an intellectual society in Kazakhstan, the multiplication of the national intellectual potential in the formation of a rich intellectual nation, the formation of an intellectual citizen of the country.

Findings. The article highlights its development in different countries, as well as existing problems. The ways and methods of their decision on the basis of various analytical indicators on this subject are described. The definition of intellectual potential in the interpretation of various authors is given. In this paper, the main trends in the development of the world intellectual potential in our country in the context of globalization were analyzed. The analysis of the level of intellectual property development to date, as well as the prospects that exist in this area under the influence of certain qualitative factors.

Keywords: Intellectual potential, modernization, globalization, competitiveness of the country.

ЗИЯТКЕРЛІК ӘЛЕУЕТ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

Л. К. Саналиева¹, С. А. Рахимова²

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеу мақсаты – әлемнің жетекші елдерінің дамуы жаңа экономиканың – білім экономикасының, инновациялардың, жаһандық ақпараттық жүйелердің, зияткерлік еңбек экономикасының, ғылымның, жаңа технологиялардың қалыптасуына алып келді. Бүгінгі таңда Қазақстан өзінің дамуының жаңа кезеңіне кіргенде, әсіресе қоғамдық дамудың түрлі бағыттары бойынша кешенді зерттеулер өзекті болып тұр. Инновациялық әлеуеттің бүгінгі таңдағы рөлін шетелдік және отандық деңгейде зерттеп, мәселелерді анықтап, әсер ететін факторларын талдап, даму жолдарын көрсету – зерттеудің басты мақсаты болып табылады.

Зерттеудің әдіснамалық негізі аналитикалық, экономикалық және статистикалық талдау әдістері, жүйелік тәсілі, ұқсастық, салыстырмалы және сараптамалық бағалау, статистикалық деректерді өңдеуге негізделген.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – әрбір қазақстандыққа қатысты осындай өзекті тақырыптардың бірі – зияткерлік ұлтты қалыптастыру және дамыту мәселесі-біздің мемлекетіміздің тірегі, еліміздің одан әрі дамуы мен өркендеуінің негізі болып табылады. Бұл мәселе көп қырлы, ол Қазақстандағы зияткерлік қоғамды қалыптастыру, бай зияткерлік ұлтты қалыптастырудағы Ұлттық зияткерлік әлеуетті арттыру, өз елінің зияткерлік азаматын қалыптастыру сияқты көптеген бағыттарды қамтиды.

Зерттеу нәтижелері – осы тақырып бойынша әртүрлі аналитикалық көрсеткіштер негізінде оларды шешудің жолдары мен әдістері сипатталған. Әр түрлі авторларды түсіндіруде интеллектуалдық әлеуетті анықтау берілген. Бұл жұмыста әлемдік зияткерлік әлеуетті дамытудың негізгі тенденциялары талданды. Бүгінгі күні Зияткерлік меншіктің даму деңгейіне, сондай-ақ белгілі бір сапалық факторлардың әсер етуі кезінде осы салада бар перспективаларға қатысты талдау жүргізілді.

Түйін сөздер: зияткерлік әлеует, жаңғырту, жаһандану, елдің бәсекеге қабілеттілігі.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Л. К. Саналиева¹, С. А. Рахимова²

^{1,2}Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
Павлодар, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – Развитие ведущих стран мира привело к формированию новой экономики – экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем, экономики интеллектуального труда, науки, новейших технологий. Сегодня, когда Казахстан вступает в новый этап своего развития, особенно актуальны комплексные исследования по различным направлениям общественного развития. В статье выделены его развитие в различных странах, а также существующие проблемы.

Методология. Описаны пути и методы их решения на основе различных аналитических показателей по данной тематике. Дано определение интеллектуального потенциала в трактовке различных авторов.

Оригинальность/ценность исследования – одной из таких злободневных тем, касающейся каждого казахстанца, является проблема формирования и развития интеллектуальной нации – опоры нашего государства, основы дальнейшего развития и процветания нашей страны. Данная проблема многогранна, она охватывает множество направлений, таких, как формирование интеллектуального общества в Казахстане, приумножение народного интеллектуального потенциала в формировании богатейшей интеллектуальной нации, формирование интеллектуального гражданина своей страны.

Результаты исследования – в данной работе были проанализированы основные тенденции развития мирового интеллектуального потенциала и в нашей стране в условиях глобализации. Проведен анализ относительно уровня развития интеллектуальной собственности на сегодняшний день, а также перспективы, которые существуют в данной области при воздействии определенных качественных факторов.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, модернизация, глобализация, конкурентоспособность страны.

КІРІСПЕ

Соңғы он жылдары шетелдік және отандық экономикалық ғылымның зерттеу пәні болып тауарлар мен қызметтерді өндіру үдерісінде адаммен байланысты капиталдың әртүрлі түрлері табылады. Бір ғана капиталмен басқасын немесе олардың барлығын жұтатын зерделенетін капиталдың ролінің ар-

туына әкелетін өзінің зерттеу пәні осы немесе басқа капитал болып табылатын зерттеудің артқанын байқауға болады.

Әлемнің дамыған елдерінде білім экономикасын, яғни бұрынғы ақпараттық-желілікке қарағанда басқа экономиканы қалыптастыру зор жылдамдықпен айналымға ие. Білім (сандық және сапалық сипаттамалар ретінде) түбірімен экономиканы, технологияны, адамды және әлеуметтік саланы өзгерте алады. Сан жағынан оларды бағалау мүмкін емес. Сондықтан «ғылымисыйымды» деп аталатын жаңа көрсеткіш қолданылады, яғни жаңа технологияларға, жабдықтарға, өндірісті ұйымдастырудың жаңа формаларына және т.б. жұмсалған жаңа білімнің үлесі. Бұл жағдайда экономиканың дамуы мен қоғамның дамуы бір ғана үдерісі болып табылады. Экономиканы талдау мен қоғамды талдауды бөлу қиын болады, себебі экономика көп жағдайда институционалды сипаттағы көрсеткіштермен сипатталады. Білім олардың көмегімен алынатын (технологиялық, әлеуметтік, ұйымдастырушылық, басқарушылық) шешімнің нарықтық құнымен өлшенеді. Компанияның капиталданған құны оның активтеріндегі зияткерлік еңбектің жоғары құнының есебінен баланстық құнынан ондаған есе артуы мүмкін, себебі нарық материалдық формадағы капиталға қарағанда, білімге салынған капиталды бағалайды. Білім экономикасын қалыптастыру жағдайында әлемдік тәжірибе алдыңғы қатарда адамның тек қана техника және технологиямен ғана емес (индустриаландырудан кейінгі өндірістегі сияқты), сонымен қатар шағырмашылықтың негізгі көздері ретінде адамның адаммен, ақпараттық ресурстармен, табиғатпен өзара байланысының жүйесі көрінеді. Мұндай өзара байланыс желілік құрылым қағидаларына негізделеді және кооперация, ынтымақтастық, серіктестік формасында жүзеге асырылады. Бұл қатынастардың үйлесімділігі ережеге сәйкес төменнен басталады (жоғарыдан емес), көп жағдайда тараптардың өзара сенімділігі фактісі маңызды рөлге ие болатын формалды емес тәртіптің нормалары мен құндылықтарына бағаланады. Осылайша білім экономикасы қоғамға жаңа әлеуметтік-экономикалық тәртіп әкеледі.

Әлемде соңғы жарты ғасырда сапалы өзгерістер болды. Ғылым, ғылымисыйымды өндіріс пен ақпараттардың дәуірі келді. Қазіргі қоғамның өзінің пайда болуы ғылыми зерттеулердің дамуынсыз, жаңа технологияларды ендіру мен жетілдіруге мүмкін емес. Мұның барлығы білікті кадрларға талаптарды арттырады. Ғылыми зерттеулердің деңгейі мен алынған нәтижелерді енгізу жылдамдығы көп жағдайда мемлекеттің әлеуетін анықтайды.

Дамыған мемлекеттердің экономикалық, қаржылық, әскери, саяси қуаты қолданбалы және іргелі ғылымның жағдайынан, ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы роботтардың дамуынан, өнеркәсіптік өндіріс және жалпы ұлттық өнімнің жалпы көлеміндегі ғылымисыйымды өнімнің үлес салмағынан тәуелді.

Қазіргі әлемдік экономикада елдің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін білімнің тиімді жүйесін, оқыту жолымен жұмыс күшінің зияткерлік әлеуетін арттыру маңызды фактор болып табылады.

Зияткерлік әлеуетті сақтау және дамыту кез-келген дамыған елің дамуының негізгі бағыты болып табылады. Ол қоғамның үдемелі дамуымен байланысты әлеуметтік-экономикалық дамудың жаһандық мәселелерді шешудің маңызды факторы ретінде қарастырылады. Көптеген елдерде зияткерлік әлеуеттің өсу мәселелері мемлекет саясатындағы, соның ішінде біздің елімізде де басымдықты облыстарға жатқызылған.

Еліміздің Тұңғыш Президенті Нұрсұлтан Назарбаев өзінің «Ғылым мен білімнің инновациялық индустриясы – ХХІ ғасырдағы Қазақстанның стратегиялық ресурсы» дәрісінде ұлттың зияткерлік әлеуетін нығайту қажеттілігін атап көрсетті [1].

Бүгінгі күні Қазақстан экономиканы жаңғырту фазасына түсті. Бұл кезең ғылым мен білімнің дамуын құрылымдық, ұйымдастырушылық, кадрлық, инфрақұрылымдық және қаржылық қамтамасыз етудегі түбірлі өзгерістерге әкелетін қазіргі экономикалық жағдайларға ғылым, білім саласының бейімделуімен сипатталады. Ғылыми-техникалық әлеуетті дамыту экономиканың дәстүрлі секторлары үшін сипатты емес фактор ретінде қарастырылмауы керек. Ғылым саласы – басқа секторлар үшін жалпы реттеудің ережелері және тетіктеріне, барлық ерекшеліктеріне ие экономиканың секторы.

Мемлекет басшысы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты өз жолдауында Төртінші өнеркәсіптік революция халық алдында жаңа шақыртуларды көрсететінін атап

өтті. Үшінші жаңғыру мемлекеттің жаһандық бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін экономикалық өсудің жаңа үлгісін құруға мүмкіндік береді [1].

Үшінші жаңғыру «Қазақстан-2050» стратегиясында келтірілген ұзақ мерзімді мақсаттарға жетуге бағытталған, экономиканың қажетті өсу қарқынын қамтамасыз етуге 5 негізгі басымдықтарға ие. Әсіресе экономиканы жедел технологиялық жаңғыртуға және адами капитал сапасын жақсартуға бағытталған бірінші және төртінші басымдықтарға ерекше назар аударылады. ҚР Тұңғыш Президенті өз жолдауында оқу үдерісіне IT-білімді белсенді енгізу, қаржылық сауаттылық, сонымен қатар үш тілділік қағидасының қажеттілігін атап көрсетті. Жоғары білім беру сапасына және кәсіби стандарттарға талаптарды арттыру оқу орындарының алдына қағидалы жаңа міндеттерді қояды. Жоғары оқу орындары жаңа экономикалық ортаға білім беру бағдарламаларының биімділігі, еңбек нарығында тұрақты артатын бәсекеге қабілетті болашақ мамандарды дайындау мәселелерін шешу қажет. Оқу бағдарламалары өмір жағдайларының, үдемелі жаңашылдардың және ақпараттарды өз бетімен іздеуге ұмтылу өзгерістеріне тез бейімделетін дағдыларды дамыту қажеттілігін ескере отырып қайта жасақталуы керек («Қазақстан-2050» стратегиясы).

Қазақстан экономикасының 80 % жеке секторда орналасу жағдайында нарық талаптарына әлсіз бағдарланған ғылым саласын реттеу қағидалары ескірген және жетілдірілмеген болып табылады.

Ғылыми-техникалық әлеуеттің дамуына жеке секторды тартудың тиімсіз тетігі, салыстырмалы ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы салада қатысушылардың өте жоғары емес белсенділігі қазіргі экономика жағдайында бұл сұрақтың өзекті екенін көрсетіп берді.

ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ БӨЛІМІ

Зияткерлік әлеуеттің мәнінің сипаттамасын, қалыптасу ерекшеліктерін жасақтауда өз үлестерін В. Нисратуллин, В. А. Иванцов, А. Ф. Мартынов, С. П. Трапезников, В. П. Елютин сияқты ғалымдар енгізді.

В. Нисратуллиннің есептеуінше экономикада ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін жасақтайтын дамудың, қозғалыстың көзі ретінде зияткерлік – маңызды өндіргіш күш ретінде көріне алмайды [2].

В. А. Иванцов пікірі бойынша зияткерлік әлеует (аймақтың, елдің немесе қоғамның) келешекті мақсаттарды нақты анықтауға болатын объектінің нақты жағдайын сипаттайтын материалдық, табиғи, еңбек, қаржылық және ақпараттық ресурстарды біріктіретін қоғамдық өндіріс ресурстарының ерекше жиынтығын білдіреді [3].

А. Ф. Мартынов бұл түсінікті барынша кеңейтіп, аймақтың (елдің) зияткерлік әлеуетін ғылым мен мәдениет ақпараттар, өндіріс жүйелері, білімді тасымалдау, сонымен қатар ақпаратты қабылдауға, қайта жасақтауға, пайдалануға, ұдайы өндіруге, беруге қабілетті жұмыс күшінің сәйкесті жиынтығымен әлемді игеру мен ой елегінен өткізетін қоғамның жиынтық қабілеті ретінде [4].

С. П. Трапезников пікірінше «зияткерлік әлеует» түсінігі біліммен байланысты, ал оның қалыптасуы тұрғындардың білімділігінің өсуімен байланысады [5].

Зияткерлік әлеует туралы пікірлер В. П. Елютин еңбектерінде көрінеді [6].

Зияткерлік әлеует – ынталандыру-қажеттілікті саламен адамның жалпы қабілеттерімен, қозғалмалы ойлау күштерімен және қызмет үдерісіндегі адамның шығармашылық өнімділігін қамтамасыз етумен субъектінің ресурстары мен резервтерінің, әлеует пен үрдістерінің барлық байланысы. Зияткерлік әлеует – көп салалы және әртүрлі деңгейлі детерминацияға ие жүйелік құбылыс. Адамның зияткерлік әлеуетін өзара байланыстарды талдау негізінде ашуға болады: зияткер – өмір сүру үдерістері; зияткер – тұлға. Ол қызмет субъектісі және жекелік, тұлға ретінде адамның дамуы барысында жинақталады және қалыптасады.

Зияткерлік әлеует – өзбетімен нақтылықты көрсететін қалыптасудың жаңа деңгейіне зияткер жүйесінің өтуі үшін қажетті сапалы қызметтер қоры мен жаңа элементтер.

Осылайша, қоғамның зияткерлік әлеуеті өз кезегінде денсаулық (физикалық және ойлау қабілеті) деңгейінен тәуелді.

Қоғамның зияткерлік әлеуеті төмендеу шарасында зияткерлік қызметтің нәтижелігі төмендеп, экономикада терең дағдарысты жағдайлардың пайда болуына әкеледі. Сыни мән аймағы қоғам мен экономикада қайтару мүмкін емес үдерістердің пайда болуына әкелетін өмір сүру деңгейінің, тұрғындардың саулығының, қоғамның зияткерлік әлеуетінің және зияткерлік қызмет нәтижелігінің төмендеуімен сипатталады.

Ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамалар саласында қатысушылардың белсенділігі ішкі және сыртқы нарықтарда бәсекелік артықшылықтарды сақтау мен қол жеткізу факторлары болып табылатын жаңа технологиялар мен ғылымисыйымды өнімдерді өндіріске ендіру мен жасақтаудың негізгі факторлары болған жағдайда Қазақстанның барлық ғылыми-техникалық жүйесінде әлсіз болып қала бермек.

Зияткерлік әлеует мәселелері терең философиялық ойға ие, немесе әлеуетті жалпы үзіліссіз өзектімен байланысты. Әлеует пайдаланылмаған жағдайда тез өшеді, керісінше тәжірибе ғылымға белсенді сұраныс ұсынған жағдайда ғылыми әлеует жылдам, оны пайдалану тиімділігі одан да жылдам дамиды. Қазіргі уақытта ғылымға қажеттіліктің болмауы өспелі, көп жағдайда Қазақстанның зияткерлік әлеуетінің орны толмас жоғалуына әкеледі. Ресурстардың жалпы қасиеттерінің көрінуі ретінде кәсіпкерлік субъектілерінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін зияткерлік әлеуетті пайдалану мүмкіндігі зияткерлік әлеуеттің бәсекеге қабілетті өнімді өндіру мен жасақтауда, өндірістік-шаруашылықтық қызметтің тиімділігін, кәсіпкерлік құрылымдардың қолайлы беделін қамтамасыз етуде қатысуының әлеуетті мүмкіндігін сипаттайды.

Қазіргі әлемде бәсекеге қабілеттілік баға немесе сапа сияқты дәстүрлі факторлармен емес, зияткерлік әлеует элементтеріне қатысты жаңа факторлармен анықталады. Зияткерлік жұмыс, арнайы білімдер мен коммуникация тек қана қосылған құнды құру ғана емес, сонымен қатар кәсіпкерлік құрылымдардың бәсекеге қабілеттілігінің, экономикалық дамуының факторлары болып табылады. Қазіргі өндіріс – көп жағдайда ой қызметі, яғни персоналдар, өткізу және маркетинг бойынша инженерлер, бухгалтерлер, мамандар тарапынан материалдық емес әсер етудің артықшылықтары. Көптеген ұйымдарда алынған әсердің көп бөлігі арнайы білімді, персоналды оқытуды және серіктестер және контрагенттермен өзара әрекетті пайдалану нәтижесі болып табылады.

Қазақстанда соңғы бес жыл ішінде ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларға жұмсалған сыртқы шығындардың көлемі 61,7 млрд. теңгеден 69,4 млрд. теңге аралығында болды. Ең жоғары көлем 2017 жылы – 69,4 млрд. теңге, 2016 жылы 66,6 млрд. теңге және 2019 жылы 68,9 млрд. теңге тіркелді (ұлттық валюта бағамының өзгерісін есепке алған маңызды). 2019 жылы ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларға жұмсалған шығындар өткен жылдармен салыстырғанда 4,5 % артты. Жалпы көлемдегі қолданбалы зерттеулерге жұмсалған шығындардың үлесі 59,4 % құрады, тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларға – 24,9 %, іргелі зерттеулерге – 17,8 % [7].

Ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларды қаржыландырудың сыртқы шығындарының көп бөлігі республикалық бюджет қаржыларына келеді – 51,6 %. Компанияның меншікті қаржылары – 40,9 %, басқада көздер – 7,8 %. Төмендегі 1-кесте арқылы көрсетілген.

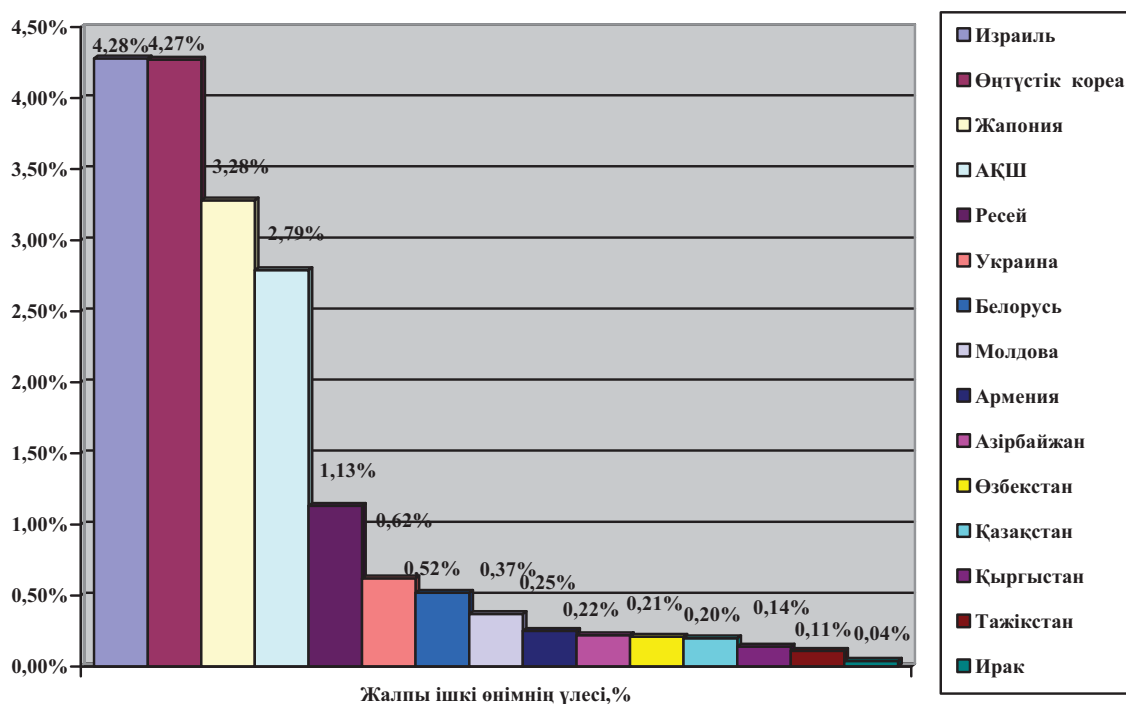
1-кесте – 2016–2019 жылдардағы ғылым салалары бойынша ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларға сыртқы шығындар

	2016 ж.	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.
Сыртқы шығындар, барлығы	180,2	185,2	184,2	187,2
Оның ішінде:				
Жаратылыстану	2,6	x	x	x
Техникалық	43,7	-	-	-
Медициналық	3,2	-	-	-
Ауыл шаруашылығы	129,0	146,0	152,0	156,0
Әлеуметтік	-	-	-	-
Гуманитарлық	2,8	x	x	x
Инженерлік жасақтамалар және технологиялар	45,7	22,2	32,0	46,1
Ескерту – дерек көзі [7]				

Ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларды қаржыландырудың басымдықты бағыттары болып 2019 жылы инженерлік жасақтамалар және технологиялар облысындағы зерттеулер ие, ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларға жұмсалған сыртқы шығындардың жалпы сомасындағы үлес салмағы 45,9 % құрады. Жаратылыстану ғылымдары облысындағы зерттеулерге шығындар 34,6 %, ауыл шаруашылығы облысында – 9,7 %, гуманитарлық – 5,5 %, медициналық – 5,0 %, әлеуметтік – 2,6 % құрады.

Ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамалар саласында 2019 жылы 22081 адам қамтылған, соның ішінде зерттеуші-мамандар 17 205 адам. Оның ішінде ғылым докторлары 1822 адам, сала бойынша докторлар – 380, PhD дәрежесінің иегерлері – 597, ғылым кандидаттары – 4562 адам, магистрлер – 4338 [7].

ЮНЕСКО соңғы рейтинг мәліметтеріне сәйкес 2016 жылы әлемнің 74 елінің ішінде Ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларға өзінің жалпы ішкі өнімінің (бұдан әрі – ЖІӨ) жоғары үлесін Израиль – 4,28 % жұмсады, соңғы жылдары бұл көрсеткіш бойынша жетекші болып табылады. Одан кейін Оңтүстік Корея – 4,27 %, Жапония – 3,28%, Швеция – 3,26 % және Австрия – 3,07 %, мұны төмендегі 1-сурет арқылы көрсете аламыз.



Сурет 1 – Ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-құрастырмалы жасақтамаларға ЖІӨ Ескерту – дерек көзі [8].

Қазақстан тізімнің төменгі бөлігіне 0,20 %-бен 60-орынға жайғасқан. Бізден жоғары ЖІӨ 0,21 %-бен Өзбекстан, төмен Қырғызстан – 0,14 % орналасқан. (Forbes Kazakhstan есебі бойынша, 2019 жылы Қазақстан көрсеткіші 0,14 % құрады) [9].

Халықаралық сарапшылар есебі бойынша мемлекеттің тұрақты дамуы үшін ЖІӨ 2-ден 4 %-ға дейін ғылымды қаржыландыруға бөлінуі қажет. ЖІӨ қатысты ғылыми зерттеулер мен жасақтамаларға шығындардың ең төменгі мәні елдің экономикалық қауіпсіздігі көрсеткіштерінің бірі ретінде 2 % тең деп есептеледі.

Израиль, Оңтүстік Корея және Жапония, Швеция, Австрия сияқты елдердің жан басына шаққандағы ЖІӨ мәнін талдай отырып, қазіргі жағдайда, тіпті елде табиғи ресурстар болмаған жағдайда да экономиканы дамытуда жетістіктерге жетуге болады деген қорытындыға келеміз.

Елдер оң нәтижелі мәліметтерге қоғамның зияткерлік ресурстарын тиімді пайдаланудың арқасында қол жеткізді. Осылайша, елдер экономиканы дұрыс стратегиялық бағдарлау арқасында өзінің экономикалық әлеуетін арттыруы мүмкін. Экономиканың дамуының 4 негізгі үлгісін бөліп көрсетуге болады: аграрлық бағдарлы экономика, шикізаттық бағдарланған, технологиялық және инновациялық экономика.

Аграрлық бағдар жағдайында ел негізінен ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіреді, оны экспортқа шығарып, келіп түскен ақша қаражаттарына шетелден қажетті өнеркәсіптік тауарларын сатып алады. Экономиканың бұл түрі көптеген әлсіз дамыған елдер үшін сипатты. Қоғамның зияткерлік ресурстарын пайдалану деңгейі мұнда төмен [10].

Экономиканың шикізаттық бағдары экспорты жалпы ішкі өнімнің негізгі бөлігін қамтамасыз ететін табиғи ресурстардың мол қорына ие елдер үшін сипатты. Мұндай елдердегі өмір сүру деңгейі ережеге сәйкес аграрлы экономикалық елдерге қарағанда жоғары, бірақ онда зияткерлік әлеуетті пайдалану мен даму деңгейінің айырмашылығы едәуір емес. Бұл елдерде негізгі көңіл басқада әлеуметтік-экономикалық өмір сүру салаларына зиян келтіре отырып, өнеркәсіптің пайдалы қазбалар саласын дамытуға бөлінеді [11].

Экономикасы технологиялық бағдарланған елдерде қолданбалы ғылым жеткіліксіз дамығандықтан, экономикалық мәнді масштабтарда технологияларды өндіру қамтамасыз етілмейді, мұнда зияткерлік әлеует тиімдірек пайдаланылады. Бұл қазіргі технологияларды импорттау және оның негізінде кейін сыртқы және ішкі нарықтарға ұсынылатын жоғары сапалы өнімдерді құрумен жүреді. Технологиялық бағдарланған экономиканы дамыту дамыған білім беру жүйесін қамтамасыз ететін жоғары білікті жұмысшы күшін талап етеді. Сондықтан тұрғындардың қарапайым сауаттылығы жеткіліксіз [12].

Жоғары мектепті, әсіресе экономиканың технологиялық сектор қажеттілігін қамтамасыз ететін техникалық университеттер мен колледждерді дамыту қажет. Жаңа тарих экономиканы дамытудың технологиялық түріне бағдарлануды қабылдаған Жапония, Тайвань, Сингапур, Малайзия, Оңтүстік Корея сияқты экономикасы жылдам дамыған елдерден білім беру жүйесінің дамығанын көруге болады. Мысалы Сингапур Республикасында 4,5 млн. Тұрғынға 13 университет келеді [13]. Оның ішінде үшеуі елдің меншікті ұлттық университеттері, ал 10 Сингапур үкіметінің сұрауы бойынша құрылған әлемнің дамыған елдерінің ірі университеттерінің филиалдарын білдіреді [14].

Инновациялық экономика тек қана қазіргі ғылымисыйымды технологияларды пайдалану ғана емес, сонымен қатар іргелі ғылымның соңғы жетістіктерінің негізінде құруды білдіреді. Экономиканың мұндай түрі мемлекеттік саясатта ғылым мен білімнің дамуы басымдықты болып табылатын және қоғамның қажетті қолдауына ие елдерде қалыптасқан. Экономиканың мұндай түрі Германия, АҚШ және Ұлыбритания үшін сипатты [15]. Өкінішке орай, қазіргі уақытта Қазақстанды экономиканың инновациялық үлгісіне жатқызуға болмайды. Себебі бұл әлеует қажетті түрде пайдаланылмайды. Сондықтан біздің еліміздің экономикасы соңғы жылдары шикізатты бағдарға ие.

ЗЕРТТЕУДІҢ НӘТИЖЕЛЕРІ МЕН ҚОРЫТЫНДЫСЫ

Осылайша, елімізде ғылым экономиканы реформалау үдерісінен алынып тасталған болатын. Ол дамыған елдерден Қазақстанның артта қалмауын және экономикалық, әлеуметтік прогресс факторларын белсендіру үшін қажетті ғылымды құруды қамтамасыз ете алмады. Инновациялық экономиканың маңызды көрсеткіші болып ғылыми жасақтамалар жүргізетін ғалымдар мен мамандардың үлесі табылады. Қазақстан мәнсіз ғылыми-техникалық әлеуетке ие және негізінен ғылыми-техникалық жетістіктердің өзара байланысына бағдарланған.

Мәселелерді талдау Қазақстанда зияткерлік әлеуеттің дамуын тежейтін негізгі факторларды анықтауға мүмкіндік береді.

Ғылым саласының ұйымдастырушылық құрылымында шешімдерді қабылдау, ресурстарды пайдалану және жеке сектордың әлеуеті жүйелері жоқ. Мемлекеттік бюджет қаражаттары есебінен орындалатын ғылыми зерттеулердің әкімшілік бағдарламаларының көп бөлігінің болуы бірыңғай әкімшіліктендірудің заңдық бекітілген нормасын жүзеге асыруға және елде жүргізілген зерттеулерді үйлестіруді қиындатады.

Елде бар зияткерлік меншік ашылуы және дамуы керек. Ұлттың зияткерлік әлеуетін дамытуда маңызды орын жоғары білімге берілген. Қазақстан Республикасының зияткерлік әлеуетін қалыптастыру үшін жоғары оқу орындарының инновациялық қызметін мақсатты түрде дамыту қажет: экономикалық ортамен білім беру саласының байланысын қамтамасыз ету, жоғары оқу орнын білім беру қызметтері нарығына және еңбектің келешекті нарығына бағдарлау, білім беру қызметтеріне инвестициялаудың бюджеттен тыс әдістерін іздестіру. Ғылым, білім және бизнестің өзара байланысты серпінді дамуынан халықтың тұрмыс жағдайы мен оның мәдениетінің өсімі тәуелді.

Осылайша Қазақстандағы негізгі мәселе зияткерлік әлеуетті басқару, оның дамуымен, пайдаланумен жүзеге асырумен байланысты жүйелерінің болмауы. Жаңа ақпараттық-зияткерлік өндіріске көшіп, ғалымдардың ғылыми жұмыстарының нәтижелерін капиталдандыру қажет. Бұл жағдайда білім экономикасын қалыптастырып, жаһандық ортада елдің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге болады.

Қазақстан адами әлеуеттің жаһандық рейтингінде жоғары орыннан көріну үшін өлім себептеріне, зияткерлік мәдениет факторларының жағдайына көңіл аудару керек. Елдегі зияткерлік дамуының кешігу мәселелері өмір сүруде инновациялық жобаларды жүзеге асыру үшін қаражаттардың бөлінбеуі себебінен екені белгілі. Қазақстандық мамандардың көп бөлігі шет елдерге кетеді, себебі өзінің қызметін жүзеге асырып, жоғары еңбек ақы алу үшін лайықты жағдайларға ие болады.

Бұл мәселелермен мемлекеттік деңгейде күресу қажет. Жалпы ғылымға деген қатынасты өзгерту қажет: ғалымдар жоғары еңбек ақы алулары қажет, ал зерттеу институттарында ғылыми жобаларды бәсекеге қабілетті деңгейге дейін жеткізу үшін қаржылық және инвестициялық қолдау жүзеге асырылуы керек. Біздің елімізде әлеует әрекет етеді, тіпті өте жоғары деңгейдегі әлеует. Көптеген отандық ғалымдардың жасақтамалары әлемде ең үздік болып табылады, өкінішке орай оларды әрі қарай қаржыландыру және өмірде қолдану үшін мүмкіндіктер толықтай болмауда.

Осы деңгейде қажетті әртүрлі жобаларды жүзеге асыруды, кейін Қазақстанда инновация тиімді және интенсивті қарқынмен дамуын қадағалайтын белгілі бір құрылымды құру қажет.

Зияткерлік (адами) әлеуетті пайдалану – бала кезден, мектеп пен отбасында қалыптасып, өмір бойына жалғасатын адамдардың жеке қасиеттерінің үзіліссіз өсуі. Адамның рухани әлемі дамыған сайын, зияткерлік (адами) әлеуеті тереңдей береді және еліміздің экономикалық өсімінің факторы ретінде үлкен мәнге ие болады. Бұл сұрақтардың барлығы бүгінгі күні үлкен ғылыми қызығушылықты тудырады және бұл мәселелер бойынша сұрақтар әліде туындап келеді. Зияткерлік (адами) әлеует мәселелерін жасақтау жаһандану жағдайында ғылыми ғана емес, тәжірибелік мәнге ие оны құраушылардың барлығына тең.

Өмір сүру жағдайлары мен еліміздің азаматтарының жұмыстарын жақсартуға әсер ететін маңызды факторлардың бірі тұрғындардың өмір сүру орталарының қалыптасуына әсер ететін макродеңгейде экономиканы басқару тетігінің сапасы. Көрсетілген тетікті жетілдіру деңгейін сипаттайтын негізгі көрсеткіштер болып келесілер табылады: адами капиталдың сапасы мен қуатын анықтайтын әлеуметтік-мәдени салаға инвестицияның көлемі мен құрылымы (білім беру, ғылым, мәдениет, денсаулық сақтау), ел тұрғындарының өмір сүру сапасы мен деңгейі; дамудың әлеуметтік-экономикалық және ғылыми-техникалық басымдықтарын таңдау негізділігі; кәсіпорынның (ұйымның) инновациялық белсенділік деңгейі; бюджеттік, салықтық, тарифтік, ақша-несиелік, валюталық және кеден саясаттары облысындағы басқарушылық шешімдердің келісімділігі және сапасы.

Қоғамның зияткерлік әлеуетін арттыруға бағытталған тиімді мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық саясатты құру және жүзеге асыру келесі негізгі нәтижелерге қол жеткізуді қамтамасыз етеді: табиғаттың, адамның, қоғамның және елдің ғылыми-техникалық әлеуеті дамуының заңдары туралы жаңа білімдерді алу, ғылым мен білім арасындағы байланысты нығайту, ірі масштабты келешекті технологиялық және инновациялық жобаларды таңдау және жүзеге асыру үшін база құру, инновациялық экономиканың кадрлық әлеуетін дайындау; өндіріс өсіміне, инновациялық өнімді жүзеге асыруға, әкелетін кәсіпорындарды технологиялық қайта жарактандыру негізінде ЖІӨ өсіміне ғылым мен инновация салымдарын арттыру, қосылған құнның жоғары үлесімен өнім өндірісін кеңейту бағытында экономиканы диверсификациялау; әлемдік нарықты ғылымисыйымды өнімдердің үлес салмағын арттыру, отандық өнімдер мен қызметтер экспортының құрылымын жақсарту және т.б.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Официальный сайт Президента Республики Казахстан Послание народу Казахстана [Электронды ресурс] // Электронные текстовые данные – URL: <http://www.akorda.kz> (қарау уақыты: 06.02.2019).
2. Нусратуллин В. Экономический анализ с позиции теории неравновесия // Журнал. Общество и экономика – 2004. – № 9 – С. 16-28.
3. Иванцов В. А. Интеллектуальный потенциал, факторы его использования // Интеллектуальный потенциал. – Казань. – 2003. – С. 18–24.
4. Мартынов А. Ф. Воспроизводство интеллектуального потенциала: оценка, моделирование, методология управления // диссертация на соискание ученой степени д.э.н. 08.00.05.–Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью). – М., 2008. – С. 5–47.
5. Трапезников С. П. Интеллектуальный потенциал коммунизма // Политическая литература. – М., 1976. – С. 118–134.
6. Елютин В. П. Интеллектуальный потенциал общества // Высшая школа общества развитого социализма. – М., 1980. – 102 с.
7. Валовой внутренний продукт страны [Электронды ресурс] // Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Ресми сайт]. – 2019. – URL: <http://stat.gov.kz/official/dynamic> (қарау уақыты: 05.02.2019).
8. Разработки и исследования валового внутреннего продукта [Электронды ресурс] // Unesco science report [Ресми сайт]. – 2015. – URL: <http://www.unesco.org> (қарау уақыты: 05.02.2019).
9. Аульбекова А. Ненаучный подход [Электронды ресурс] // Forbes Kazakhstan [web-портал]. – 2018. – URL: https://forbes.kz/process/ nenauchnyiy_podhod/ (қарау уақыты: 06.02.2019).
10. Bontis N., Wu S. “Tiger” Brainpower: Taiwan’s Intellectual Capital Development // Journal of Intellectual Capital. – 2005. – № 6 (2). – P. 23–58.
11. Andriessen D., Stam C. The Intellectual Capital of the European Union // Journal Measuring the Lisbon Agenda. – 2004. – P. 23–30.
12. Firer S., Williams S. M. Intellectual Capital and Traditional Measures of Corporate Performance // Journal of Intellectual Capital. – 2003. – № 4 (3). – P. 348–360.
13. Kujansivu P. Intellectual Capital Performance in Finnish Companies // Journal Institute of Industrial Management, Tampere University of Technology. – 2006. – № 56 (4). – P. 56–88.
14. Manuelli R., Seshadri A. Human Capital and the Wealth of Nations // Department of Economics, University of Wisconsin-Madison. (Society for Economic Dynamics, 2005 Meeting Papers). – 2006. – P. 2736–2761.
15. Subramaniam M., Youndt M. A. The Influence of Intellectual Capital on the Types of Innovative // Capabilities Academy of Management Journal. – 2005. – № 48 (3). – P. 403–421.

REFERENCES

1. Oficial'nyj sajt Prezidenta Respubliki Kazahstan Poslanie narodu Kazahstana [Electronic source] // Jelektronnye tekstovye dannye – URL: <http://www.akorda.kz> (accessed: February 6, 2019) (in Russian).
2. Nusratullin, V. (2004), “Jekonomicheskij analiz s pozicii teorii neravnovesija”, Zhurnal. Obshhestvo i jekonomika, No. 9, pp. 16–28. (in Russian).
3. Ivancov, V. A. (2003), “Intellektual'nyj potencial, faktory ego ispol'zovanija”, Intellektual'nyj potencial, Kazan', pp. 18–24 (in Russian).
4. Martynov, A. F. (2008), “Vosproizvodstvo intellektual'nogo potenciala: oценка, modelirovanie, metodologija upravlenija”, Moscow, pp. 5–47. (in Russian).
5. Trapeznikov, S. P. (1976), “Intellektual'nyj potencial kommunizma”, Politicheskaja literatura, pp. 118–134 (in Russian).
6. Eljutin, V. P. (1980), “Intellektual'nyj potencial obshhestva”, Vysshaja shkola obshhestva razvitogo socializma, Moscow, 102 p. (in Russian).

7. “Valovyj vnutrennij produkt strany” (2019), Komitet po statistike Ministerstva nacional'noj jekonomiki Respubliki Kazahstan, available at: <http://stat.gov.kz/official/dinamic> (accessed: February 5, 2019) (in Russian).

8. “Razrabotki i issledovanija valovogo vnutrennego produkta” (2015), Unesco science report, available at: <http://www.unesco.org> (accessed: February 5, 2019) (in Russian).

9. Aul'bekova, A. (2018), “Nenauchnyj podhod”, Forbes Kazakhstan, available at: https://forbes.kz/process/venauchnyiy_podhod/ (accessed: February 6, 2019) (in Russian).

10. Bontis, N. and Wu, S. (2005), “Tiger” Brainpower: Taiwan’s Intellectual Capital Development”, Journal of Intellectual Capital, No. 6 (2), pp. 23–58.

11. Andriessen, D. and Stam, C. (2004), “The Intellectual Capital of the European Union”, Journal Measuring the Lisbon Agenda, pp. 23–30.

12. Firer, S. and Williams, S. M. (2003), “Intellectual Capital and Traditional Measures of Corporate Performance”, Journal of Intellectual Capital, No. 4 (3), pp. 348–360.

13. Kujansivu, P. (2006), “Intellectual Capital Performance in Finnish Companies”, Journal Institute of Industrial Management, Tampere University of Technology, No. 56 (4), pp. 56–88.

14. Manuelli, R. and Seshadri, A. (2006), “Human Capital and the Wealth of Nations”, Department of Economics, University of Wisconsin-Madison. (Society for Economic Dynamics, 2005 Meeting Papers), pp. 2736–2761.

15. Subramaniam, M. and Youndt, M. A. (2005). “The Influence of Intellectual Capital on the Types of Innovative”, Capabilities Academy of Management Journal, No. 48 (3), pp. 403–421.

SUMMARY

Science, education, intellectual work, globalization of new information systems, new technologies, innovation, economics of intellectual labor – all this is the development of the leading countries of the world.

The authors of the article analyzed the development of various countries and its existing problems, also analyzed the dominant development trends of the world intellectual potential in Kazakhstan in the context of globalization. A study has been conducted regarding the level of formation of intellectual property today, as well as the prospects that exist in this area under the influence of certain qualitative factors.

ТҮЙІНДЕМЕ

Білім, ғылым, инновация, зияткерлік еңбек, жаһандық ақпараттық жүйе, жаңа технологиялар - елдің экономикасының дамуын қалыптастырған. Бүгінде Қазақстан жаңа кезенге көшіп ел экономикасын, әр түрлі бағыттар бойынша кешенді зерттеу мәселесі өзекті болып табылады.

Еліміздің гүлденуі мен дамуы бүгінгі таңда жан-жақты болып тұр. Сол себепті зияткерлік әлеуетті көбейту, зияткерлік қоғамды құру, бай зияткерлік ұлтты қалыптастыруда халықтық зияткерлік әлеуетті көбейту, еліміздің ұлт жаңды азаматтарын тәрбиелеу сияқты көптеген іс-әрекеттер жасалуда. Авторлар өз мақаласында әр-түрлі ғалымдардың еңбектерін зерттеп, зияткерлік әлеует анықтамасын, сонымен қатар басқа елдердің даму, талдау көрсеткіштері негізінде, және оны шешу жолдары мен әдістерін көрсеткен.

РЕЗЮМЕ

Наука, образование, интеллектуальный труд, глобализация новых информационных систем, новые технологии, инновация, экономика интеллектуального труда – все это развитие ведущих стран мира.

Авторами в статье проанализированы развитие различных стран и его существующие проблемы, также были проанализированы доминирующие тенденции развития мирового интеллектуального потенциала и в Казахстане в условиях глобализации. Проведено исследование относительно уровня

формирования интеллектуальной собственности на сегодняшний день, а также перспективы, которые существуют в данной области при воздействии определенных качественных факторов.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Саналиева Лаура Кабидуллаевна – докторант Ph.D, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, Республика Казахстан, e-mail: laura_enu@mail.ru

Рахимова Сауле Абайбековна – кандидат экономических наук, профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, Республика Казахстан, e-mail: saulesha_rahimova@mail.ru

MPHTI 06.81.23

JEL Classification: A1

OF MODELING TOOLS FOR FORECASTING DEMAND IN INTELLECTUAL PROPERTY

G. B. Bermukhamedova

Caspian State University of technologies and engineering named after Sh. Yessenov,
Aktau, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of research is to reveal the essence of the quantitative assessment of demand for intellectual property used in world practice to assess the level of intellectual and innovative activity.

Methodology – The factor model of demand assessment for Kazakhstan was calculated, the analysis of which showed that the market for intellectual property is in an unbalanced state. It is argued that the development of the market for intellectual property can be significantly affected by large-scale digitalization processes.

Originality / value of the research: Article discusses the increasing role of the factor of intellectual property in the development of economies of countries and regions. It is shown on the basis of what methods and models were calculated, the degree of use of intellectual potential for cross-country comparisons.

Comparison of such economic categories as supply and demand is analyzed.

Problem of improving methodological approaches to the analysis and forecasting of demand for intellectual property and the need for such studies to improve the methodological base based on model tools has been identified.

Findings – In general, the lack of a systematic approach to management cannot but lead to processes of increasing “blurring” of the goals and objectives of diversification, not to mention the tools and mechanisms for pursuing a balanced industrial policy. Digitalization processes in all spheres of society are an important factor in accelerating the processes of formation and development of a balanced market for intellectual property.

Keywords: intellectual property object, supply and demand, efficiency exhaustion rate, global indicators for assessing intellectual and innovative activity, demand forecasting model, digitalization as a factor in the development of the intellectual property market.

ЗИЯТКЕРЛІК МЕНШІК НЫСАНДАРЫНА СҰРАНЫСТЫ БОЛЖАУДЫҢ МОДЕЛЬДІ ҚҰРАЛДАР ЖИНАҒЫ ТУРАЛЫ

Г. Б. Бермухамедова

Ш. Есенов атындағы Каспий мемлекеттік технологиялар мен инжиниринг университеті,
Ақтау, Қазақстан Республикасы

АҢДАТПА

Зерттеу мақсаты – Бұл әлемдік тәжірибеде зияткерлік және инновациялық белсенділік деңгейін бағалау үшін қолданылатын зияткерлік меншікке сұранысты сандық бағалаудың мәнін ашу болып табылады.

Әдіснамасы – Қазақстан үшін сұранысты бағалаудың факторлық моделі есептелді, талдау зияткерлік меншік нарығы теңгерімсіз күйде екенін көрсетті. Цифрландырудың ауқымды процестері зияткерлік меншік нарығының дамуына айтарлықтай әсер етуі мүмкін деген пікір қалыптасты.

Зерттеу жұмысының бірегейлігі / құндылығы. Мақалада зияткерлік меншік факторының елдер мен өңірлер экономикасын дамытудағы ролі туралы қарастырылады. Оған қандай әдістер мен модельдер есептелгені, зияткерлік потенциалды еларалық салыстыру үшін қолдану дәрежесі негізінде көрсетілген.

Сұраныс пен ұсыныс сияқты экономикалық категориялардың салыстырылуы талданады.

Зияткерлік меншікке сұранысты талдау мен болжаудың әдіснамалық тәсілдерін жетілдіру мәселесі және модельдік құралдар негізінде әдістемелік базаны жақсарту үшін мұндай зерттеулердің қажеттілігі анықталды.

Зерттеу нәтижелері – Қорыта келе, басқаруға жүйелі көзқарастың болмауы әртараптандырудың мақсаттары мен міндеттерін «бұлыңғырлаудың» артуына әкеледі, бірақ теңдестірілген индустриалды саясат жүргізу құралдары мен тетіктерін айтпағанда. Қоғамның барлық салаларында цифрландыру процестері зияткерлік меншіктің теңгерімді нарығын қалыптастыру мен дамыту процестерін жеделдетудің маңызды факторы болып табылады.

Түйін сөздер: зияткерлік меншік нысаны, сұраныс пен ұсыныс, тиімділіктің сарқылу жылдамдығы, интеллектуалды және инновациялық қызметті бағалаудың ғаламдық индикаторлары, сұранысты болжау модельдері, зияткерлік меншік нарығын дамыту факторы ретінде цифрлау.

О МОДЕЛЬНОМ ИНСТРУМЕНТАРИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Г. Б. Бермухамедова

Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга имени Ш. Есенова,
Ақтау, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является раскрыть сущность количественной оценки спроса на объекты интеллектуальной собственности, применяемые в мировой практике для оценки уровня интеллектуально-инновационной деятельности.

Методология. Проведены расчеты факторной модели оценки спроса для Казахстана, анализ которой показал, что рынок объектов интеллектуальной собственности находится в состоянии несбалансированности. Утверждается, что на развитие рынка объектов интеллектуальной собственности в значительной степени могут оказать позитивное влияние процессы масштабной цифровизации.

Оригинальность / ценность исследования. Рассмотрено о повышении роли фактора интеллектуальной собственности в развитии экономик стран и регионов. Показано на основе каких методов и моделей рассчитывались, степени использования интеллектуального потенциала для межстрановых сопоставлений.

Проанализировано соотношение таких экономических категорий как спрос и предложение.

Выявлено проблема совершенствования методических подходов к анализу и прогнозированию спроса на объекты интеллектуальной собственности и необходимости в проведении подобных исследований по совершенствованию методической базы на основе модельного инструментария.

Результаты исследования – В целом отсутствие системности в управлении не может не приводить к процессам все большей «размытости» целей и задач диверсификации, не говоря уже об инструментах и механизмах проведения взвешенной индустриальной политики. Процессы цифровизации всех сфер жизнедеятельности общества являются важным фактором ускорения и процессов становления и развития сбалансированного рынка объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: объект интеллектуальной собственности, спрос и предложение, скорость истощения эффективности, мировые индикаторы оценки интеллектуальной и инновационной деятельности, модель прогнозирования спроса, цифровизация как фактор развития рынка объектов интеллектуальной собственности.

ВВЕДЕНИЕ

Методические подходы с использованием инструментов экономико-математических моделей, и просто математических моделей, предоставляют большие возможности более научно обосновано исследовать тенденции развития всевозможных социально-экономических, технико-технологических и иных процессов в развитии общества.

В особенности это важно при анализе и прогнозировании спроса на объекты интеллектуальной собственности (далее – ОИС) и в особенности, когда они реализуются в процессах инновационно-ориентированной деятельности компаний (предприятий).

Действительно, согласно мнению экспертов, в современном мире быстро меняются не только технологии, но и процессы их коммерциализации. Изначально (в течение 1950-1960-х гг.) технологические инновации рассматривались как линейный процесс, начинающийся с научного открытия, проходящий стадию промышленных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), инженерных разработок и производства и заканчивающийся коммерциализацией и реализацией продукта или технологии на рынке. Эта модель, в соответствии с которой инновация появлялась в результате становления потребительских нужд, вызывает адресно ориентированные НИОКР, способствующие появлению новых продуктов.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

В последующие годы эта и иные модели стали восприниматься как излишне упрощающие реальные процессы, и более распространенными стали подходы, рассматривающие инновационный процесс как результат тесного взаимодействия ресурсных и технологических возможностей и рыночных потребностей. Именно ориентация на рыночный потенциал развития и реализацию интеллектуального фактора является движущей силой в маркетинговых исследованиях в области ОИС.

По мнению, например, О. Лобастовой, «...основная масса открытий и изобретений, которые лягут в основу 5-10-летней перспективы, сделана уже сейчас. Это значит, что в настоящее время следует выбрать из их общей массы те, которые окажутся на острие технического прогресса в будущем. Данная задача является наиболее сложной, так как банк имеющихся изобретений огромен. Эти изобретения находятся в различной стадии годности к практическому внедрению, различна их экономическая эффективность, неодинаков инновационный потенциал» [1].

Таким образом, сегодня выстраивается организационная (подчеркнем, не экономико-математическая) модель рыночно ориентированной инновационной деятельности с использованием фактора интеллектуального потенциала, в соответствии с которой на первый план выдвигается оценка эффектив-

ности ОИС, которая и может быть положена в основу формирования реальной потребности и спроса на интеллектуальные продукты.

Надо сказать, что исследования спроса ОИС на основе выведения экономико-математических моделей сегодня еще не получили своего достаточного развития. Однако имеют место исследования и наработки по таким показателям оценки эффективности ОИС как индикаторы интеллектуальной собственности (далее – ИИС), разработанные в немалом количестве и во всевозможных модификациях некоторыми крупными западными исследовательскими организациями. В этом отношении представляет интерес обзор, осуществленный Ю. Нечепуренко. Как отмечает эксперт, «большинство инновационных решений в научно-технической сфере базируется на эффективном использовании объектов интеллектуальной собственности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, топологий интегральных микросхем, компьютерных программ и др.).

Поэтому вполне закономерно, что для оценки научно-технической и инновационной деятельности, а также конкурентоспособности сравнения на уровне государств, регионов и корпораций в последние годы все шире используются всевозможные индикаторы ИСС. За последние несколько лет различными международными организациями было использовано около двухсот количественных и полуколичественных показателей» [2].

В эффективных экономических системах эти ресурсы работают в среде, обуславливающей практическое применение и распространение новых знаний в виде новых товаров, технологий и услуг. Эта среда, с одной стороны, работает на экономический рост, а с другой – стимулирует инновационность экономики и общества в целом [3].

Некоторые исследователи считают первостепенной задачей доведение до завершения процессы создания единой системы управления интеллектуальной собственностью. При этом они предлагают систему, включающую четыре уровня управления, в том числе выделение патентоспособных научных результатов, имеющих практическое значение, обеспечение защиты интеллектуального продукта и оформление патента на него, определение объема и источников необходимых дополнительных инвестиций (чтобы разработка стала интересной для потенциальных инвесторов), нахождение адекватного способа коммерциализации [4].

В этом отношении В. Макаров и другие авторы ссылаются на мировой опыт, который свидетельствует, что в распределении прав на интеллектуальную собственность роль автора постоянно возрастает. Лишение авторского права на созданный им продукт в рамках организации приводит к подрыву стимулов творить и изобретать, к стремлению скрывать свои изобретения и ноу-хау, продавать их на сторону или усложнять использование полученных результатов.

В законодательствах развитых стран права на интеллектуальные результаты, созданные в государственной организации, распределяются между автором, организацией и государством как таковым поразному. Например, в США и Японии какие-то права могут закрепляться за федеральными агентствами или за министерствами. В странах континентальной Европы права государства реализуются только через права государственных организаций [5].

По мнению исследователей, принцип «интеллект порождает инновации» относится не только к открытиям и изобретениям, но и к коммерциализации новшеств, которая невозможна без грамотной интеллектуальной деятельности управленцев, специалистов по маркетингу, посредническим и другим информационным услугам. Оттого необходимость защиты прав на интеллектуальную собственность серьезно обоснована и укорена в экономике [6].

В этой связи К. Бурманн отмечает, что оценка собственного капитала предприятия на фондовом рынке часто значительно отличается от его балансовой стоимости. Эти различия особенно велики для предприятий, действующих на новых рынках. Фондовый рынок готов более высоко оценить стоимость некоторых предприятий, причем величины этих оценок намного превышают показатели, отражающие результаты их деятельности. Разрыв между рыночной и балансовой стоимостью собственного капитала следует объяснить влиянием тех ресурсов, которые не учитываются в балансе. Эти ресурсы могут оправдать высокую рыночную оценку лишь в будущем, когда начнут эффективно работать, обеспечивая предприятию весомый прирост прибыли. Подобные ожидания во многом связаны

с нематериальными организационными способностями. Инвесторы уверены, что предприятия-лидеры на новых рынках обладают возможностями, благодаря которым в предстоящие годы они будут быстро расти и получать большую прибыль.

Высокую рыночную оценку предприятий можно было бы отнести на счет их позиционирования на быстро растущих рынках. Однако более тщательный анализ показывает, что только принадлежностью к перспективной отрасли объяснить это нельзя. В одной и той же отрасли инвесторы за определенными предприятиями признают наличие различных способностей. Теория ресурсов, применяемая в исследованиях стратегического менеджмента, уделяет большое внимание значимости нематериальных ресурсов, особенно организационных, для конкурентоспособности и рентабельности предприятий [7].

Более конкретно имеется в виду ресурсный подход на базе знания. В этом понимании с начала 90-х годов многие специалисты по теории ресурсов стали активно заниматься выяснением релевантности знания для конкурентных преимуществ предприятий. Некоторые исследователи уже говорят об ориентации в большей степени на знание, а не на ресурсы. Д. Тис в этой связи констатирует, что «сущностью фирмы является ее способность создавать, передавать, агрегировать, интегрировать и эксплуатировать актив «знание» [8].

В этой связи К. Бурманн делает вывод, подтверждаемый результатами эмпирических исследований, о том, что чем лучше предприятие контролирует процессы абстракции и абсорбции знания, тем выше его рыночная стоимость [7].

Понятно, что эти проблемы в особенности актуальны для предприятий, находящихся на стыке инвестиционных и инновационных политик, когда, с одной стороны, возникает необходимость развития и повышения своих конкурентных преимуществ, с другой стороны – имеет место инновационный характер развития, сопряженный с риском, снижающим инвестиционную привлекательность предприятия.

В. Гончаров в качестве примера приводит опыт США в формировании и управлении инновационной средой, где отмечает, что прорывы на новейших направлениях научно-технического прогресса (далее – НТП), открытия и изобретения, освоение ноу-хау, создание новых материалов и инженерно-технических решений – все это концентрируется, в государственном научно-техническом комплексе (ГНТК). С одной стороны, это государственные научно-технические центры, университеты и колледжи высокого класса, а с другой – мелкие специализированные фирмы (ассоциации, партнерства, кооперативы, смешанные предприятия, рискованные компании).

Им принадлежит важное место на государственном рынке по осуществлению программы НИОКР и созданию новейших технологий. Так, в частности, две категории формально бесприбыльных корпораций – частные и государственные научно-исследовательские центры – ежегодно осуществляют более 40 % программ государства на НИОКР в основном в области фундаментальных и прикладных наук. Они же осваивают до 20-25 млрд. долл., или до 35 % затрат казны на науку и новые технологии [9].

Несмотря на капиталистическое обобществление научного производства в США и доминирующую роль 2500-3000 крупных корпораций по объему их капиталовложений в основные направления НТП, существенный вклад в создание новой технологии вносит мелкий инновационный бизнес.

Именно он обладает особым творческим потенциалом, хотя имеет ограниченные материальные ресурсы. По данным американской статистики, за последние 30-40 лет на долю мелких и средних фирм падает основная масса открытий и изобретений. Этот показатель в 5 раз выше, чем у крупных компаний.

По мнению Ю. Павленко, малые предприятия способны внести вклад в развитие науки и инноваций. Они являются инициаторами крупных научно-технических достижений, которые даже позволяют некоторым из них в дальнейшем превращаться в крупные компании. По оценке Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), на долю мелких фирм в развитых странах приходится до 20% всех новшеств.

Существенная роль малого бизнеса в сфере НИОКР в значительной мере определяется тем, что крупные и малые предприятия интегрируются, крупные компании являются заказчиками независимых малых фирм или привлекают их по субподряду. По существу создаются неформальные вертикально-

интегрированные структуры, в рамках которых крупные корпорации осуществляют руководство и общий контроль за реализацией конкретных научно-технических проектов [10].

Одна из причин жизнестойкости мелких фирм в условиях рыночного хозяйства заключается в их гибкой реакции на изменения рыночной конъюнктуры, а также в том, что во многих случаях проведение НИОКР и создание экспериментального образца новой техники в отличие от создания крупных инженерных систем не требует значительных стартовых финансовых средств или производственных мощностей.

«Именно поэтому, – считает В. Гончаров, – осуществление государственных научно-технических программ НИОКР и создание новой технологии, организация и контроль за государственным рынком, обеспечение условий его активного функционирования, поддержание на нем условий для постоянной конкуренции среди подрядчиков является важнейшей функцией государства» [9].

Следует обратить внимание на трактовку интеллектуального капитала, данную одним из ведущих исследователей в этой области – Н. Бонтисом: «это скрытые ценности людей, предприятий, общества и регионов, являющиеся действующими или потенциальными источниками благосостояния» [10]. Подобный взгляд позволяет говорить об интеллектуальном капитале не только в контексте организационного управления, но и как факторе регионального развития.

Именно разработка и внедрение преимуществ инновационной стратегии при условиях ее ориентации на освоение базисных инноваций способны обеспечить переход к новой технологии и товарной структуре производства, которая обеспечивает конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках [11].

Индикаторы широко используются для оценивания эффективности научно-технической и инновационной деятельности в государствах ОЭСР. Так, в 1999–2013 гг. в информационном кейсе ОЭСР по науке, технологиям и промышленности (или OECD Science, Technology and Industry Scoreboard) находилось около сотни показателей, отражающих патентную активность, качество заявок и патентов, долю патентов стран и регионов в различных секторах экономики, международную кооперацию при создании объектов права промышленной собственности, цитирование патентов в патентной и непатентной литературе, размер лицензионных поступлений, динамику изменения в балансе платежей за использование объектов интеллектуальной собственности (далее – ИС) и технологий, и др. Схожие индикаторы применяются для оценки инновационности стран ЕС, опирающихся на систему показателей Комиссии европейских сообществ.

При расчете Глобального инновационного индекса (или Global Innovation Index), разработанного Корнельским университетом, Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) и другими организациями, с 2007 г. применяются нормированные показатели в расчете на единицу валового внутреннего продукта (ВВП). Помимо этого, использовано восемь индикаторов, характеризующих нормированные показатели выплат и поступлений от лицензионной торговли объектами ИС.

Бостонская консалтинговая группа, Национальная ассоциация производителей и Институт производства в 2009 г. разработали другой обобщенный показатель для измерения страновой инновационности – Глобальный инновационный индекс (или BCG Global Innovation Index или International Innovation Index), который признан в качестве самого всеобъемлющего в мире глобального индекса, поскольку основан на анализе не только государственной, но и корпоративной политики стимулирования инновационной деятельности. Важно отметить, что при сравнении стран по этому показателю значительная роль отводится патентной активности, а также результативности трансфера технологий.

Компания Bloomberg L.P. (США) ежегодно публикует Глобальный инновационный коэффициент (или Global Innovation Quotient) для более чем 200 стран, в целях выявления их инновационного потенциала. При выведении значения этого показателя применяются семь индикаторов, важнейшим из которых является патентная активность страны (национальные патентные заявки резидентов в расчете на 1 млн. населения и на \$1 млн. расходов на НИОКР).

Наконец, Всемирный экономический форум, начиная с 2001 г., ежегодно определял индекс перспективной, а с 2006 г. – глобальной конкурентоспособности национальных экономик – Глобальный индекс конкурентоспособности (или GCI) [12].

Таким образом, вышесказанное убедительно свидетельствует о повышении роли фактора интеллектуальной собственности в развитии экономик стран и регионов.

Вместе с тем, как нам представляется, индикаторы, на основе каких бы методов и моделей они не рассчитывались, являются всего лишь измерителями степени использования интеллектуального потенциала для межстрановых сопоставлений. Рыночное же измерение предполагает соизмерение таких экономических категорий как спрос и предложение. И если с предложением более-менее понятно, то измерить, оценить спрос на ОИС – задача не из простых, и для ее решения оказываются малоприменимыми наработанные подходы и модели традиционного измерения спроса на товары и услуги. В то же время решение этой задачи актуально, поскольку достоверно оцененный спрос определяет интерес и к процессам производства ОИС, их коммерциализации и вовлечения в рыночный оборот и в производство, определяя их вклад в экономический рост.

В этой связи и проявляется актуальность научной проблемы совершенствования методических подходов к анализу и прогнозированию спроса на ОИС. Задача усложняется тем обстоятельством, что, с одной стороны, затруднительно выделить круг факторов, влияющих на процессы формирования спроса на ОИС, с другой стороны, не менее затруднительно выразить эти факторы в численно измеримом виде для проведения количественных расчетов с их использованием. Безусловно, все это предопределяет специфику взаимосвязи основных переменных, влияющих на результирующий показатель, а также формирования, конструирования конкретных форм моделей анализа и прогнозирования. И это обуславливает узость области исследований в этом направлении.

Тем не менее, исключительно настоятельна необходимость в проведении подобных исследований по совершенствованию методической базы на основе модельного инструментария.

М. Пестунов, опираясь на анализ ситуации с патентной деятельностью в ведущих странах и исходя из понимания ОИС как фактора поддержки уровня конкурентоспособности путем замены исчерпавших себя ОИС, представляет количественную потребность в ОИС в виде уравнения:

$$K_i = C \sqrt[n]{V}, \quad (1)$$

где K_i — кол-во ОИС;

C – скорость обновления, прямо пропорциональная скорости исчерпания эффективности;

V – валовой внутренний продукт;

n – показатель степени экономии на масштабе внедрения ОИС.

При этом, скорость обновления вычисляется по формуле:

$$C = 1 - (T_{\text{э}} / T_{\text{н}}), \quad (2)$$

где $T_{\text{э}}$ – эффективный возраст ОИС;

$T_{\text{н}}$ – номинальный срок действительности ОИС (равен сроку действия патента).

Процесс исчерпания эффективности ОИС является следствием морального устаревания и величину исчерпания можно оценить на основе такого показателя как недоиспользования (H_z):

$$H_z = [1 - (P/p)^n] 100\% \quad (3)$$

где P – показатель реальной эффективности;

p – показатель расчетной эффективности.

Тем самым, по мнению эксперта, уравнение (1) выражает численную оценку ОИС, необходимую как минимум для сохранения уровня эффективности производства, и как следствие — поддержания состояния конкурентоспособности предприятий [13].

Исходя из гипотезы, что спрос на ОИС может возрастать с ростом национального дохода, М. Пестунов предлагает модель спроса на ОИС выразить в следующем виде:

$$D_i = (\Pi \times \text{ВП}) / \Sigma \Pi_i e^{\circ} = D_i (\text{рм}, \text{рмс}, E, V, \text{Др}), \quad (4)$$

где D_i – спрос на ОИС i -ого вида;

$\Sigma \Pi_i$ – накопленные вложения в ОИС i -ого вида;

e° – темп истощения эффективности как следствие морального старения;

Π – уровень цен;

ВП – объем выпуска продукции;

рм – издержки патентования;

рмс – издержки, связанные с альтернативным развитием;

E – ожидания потребителей;

V – потребительские предпочтения;

Др – реальный доход на душу населения.

Тем самым и таким образом, увеличение валового внутреннего продукта приводит к росту спроса на ОИС [13].

Анализ процессов формирования моделей спроса будет неполным, если на рассмотреть учет степени рисков в сфере ОИС. Действительно, как отмечает М. Борисова, «характерной особенностью интеллектуальной собственности является то, что объектом являются нематериальные, неосязаемые объекты, поэтому следует учитывать риски, которые могут возникнуть при оценке объектов интеллектуальной собственности и, соответственно, нематериальных активов предприятия» [14].

Важным инструментом учета рисков при оценке стоимости ОИС является ставка дисконтирования, применение которого связано с некоторыми сложностями, такими как отсутствие развитого рынка купли-продажи ОИС и нематериальных активов (МА) – и это является дополнительным аргументом в пользу развитого рынка объектов интеллектуальной собственности, а также ретроспективной информации о рыночных тенденциях, что пока в Казахстане на уровне официальной статистики носит фрагментарный характер выборочных обследований.

Эксперт приводит перечень факторов риска, которые необходимо учитывать в ходе расчета ставки дисконтирования: качество менеджмента (руководства); размер компании; источники финансирования компании; товарная и территориальная диверсификация; диверсификация клиентуры; доходы: рентабельность и предсказуемость; прочие особые риски [15].

По нашему мнению, в этот перечень рисков следует добавить и риски, связанные с неопределенностью с правами на интеллектуальную стоимость в рамках Евразийского экономического союза, в особенности с ускорением реализации Основных направлений промышленной сотрудничества.

В целом итоговая ставка дисконтирования может быть рассчитываема следующим образом:

$$R = I_0 + \text{Сумма} (K_p), \quad (5)$$

где I_0 – безрисковая ставка;

K_p – факторы риска, перечисленные выше.

С учетом вышесказанного, можно сделать вывод о важности выведения оценки объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов предприятия для минимизации рисков при осуществлении инновационной деятельности [13].

В целом можно подчеркнуть, что ареал моделей спроса ОИС весьма узок и во-многом подобное положение связано как со сложностью самих объектов исследования, так и тем обстоятельством, что буквально до последнего времени не было достаточного научного интереса в разработке подобных модельных конструкций.

Действительно, откуда взяться этому интересу, если проблемы оценки стоимости ОИС и осознание их роли в повышении рыночных конкурентных преимуществ компаний (предприятий, организаций) до сих пор являются предметом теоретических изысканий, которые еще далеки от своего логического завершения. К этому следует добавить, что для практического применения этих и иных модельных подходов необходима специфичная информационная база, которая в настоящее время официальной

статистикой, в частности в Казахстане, не охвачена в достаточной мере. Последнее, наряду с другими обстоятельствами, и является главной, на наш взгляд, причиной отсутствия какой-либо практики разработки модельного инструментария для анализа и прогнозирования спроса на ОИС.

В этой связи нами была предпринята попытка построить модельную конструкцию на основе выявления экономико-математической зависимости показателя количества выданных охранных документов на изобретения от таких факторов как инновационная активность в экономике и долю расходов в валовом внутреннем продукте на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В таблице 1 представлены данные за 14-летний период времени, что дает возможность с некоторой степенью обоснованности вывести и исследовать трендовую зависимость этих показателей, в какой-то мере отражающих процессы развития интеллектуального потенциала в Казахстане.

Таблица 1 – Динамика показателей инновационного развития на интеллектуальной основе

Годы	Количество выданных охранных документов (КВОД), ед.	Уровень инновационной активности предприятий и организаций по технологическим инновациям (УИА), %	Доля в ВВП затрат на НИОКР (ДН), %
2005	1672	3,4	0,28
2006	1671	4,8	0,24
2007	1009	4,8	0,21
2008	1755	4,0	0,22
2009	1687	4,0	0,23
2010	1868	4,3	0,15
2011	1887	5,7	0,15
2012	1400	7,6	0,16
2013	1500	8,0	0,17
2014	1504	8,1	0,17
2015	1504	8,1	0,17
2016	1011	9,3	0,14
2017	869	9,6	0,13
2018	778	10,6	0,12

Примечание – составлена автором на основе источника [16]

Расчеты, проведенные на этой информационной базе, с использованием метода статистической обработки данных, позволили выявить следующую многофакторную модель:

$$\text{КВОД}(t) = 41265,4 \text{ УИА}(t-2)^{-1,013} \cdot \text{ДН}(t)^{1,496} \cdot \text{T}(t-2)^{0,281}, \quad (6)$$

где T – фактор времени (t=1:14)

Полученная модель в приемлемой степени отражает имеющую место зависимость рассматриваемых показателей: коэффициент детерминации (R-квадрат) для данной модели составляет 0,6713, а скорректированный коэффициент детерминации (adjusted R-квадрат) - 0,5481; F-statistic = 5,447 и находится в допустимом интервале (3,8). Это свидетельствует о значимости расчетных коэффициентов модели.

Соответствующая графическая иллюстрация на рисунке 1 демонстрирует приемлемую аппроксимацию статистических и расчетных показателей.¹

¹ Необходимо отметить некоторую степень условности рассчитанной модели для целей углубленного анализа и прогнозирования на базе этой модели, поскольку взята база в 14 наблюдений, чего явно недостаточно для достижения приемлемой статистической достоверности зависимостей. С другой стороны, в работе ставится цель высветить проблемы неполноты учета фактора интеллектуальной собственности как концепта нематериальных активов в экономике. В этой связи выведенная модель, на взгляд автора, позволяет проследить имеющий место тренд недостаточности имеющего места уровня инновационного развития, в неадекватной степени подкрепляемого как процессами вовлечения в оборот объектов интеллектуальной собственности, так и уровнем финансирования НИОКР.

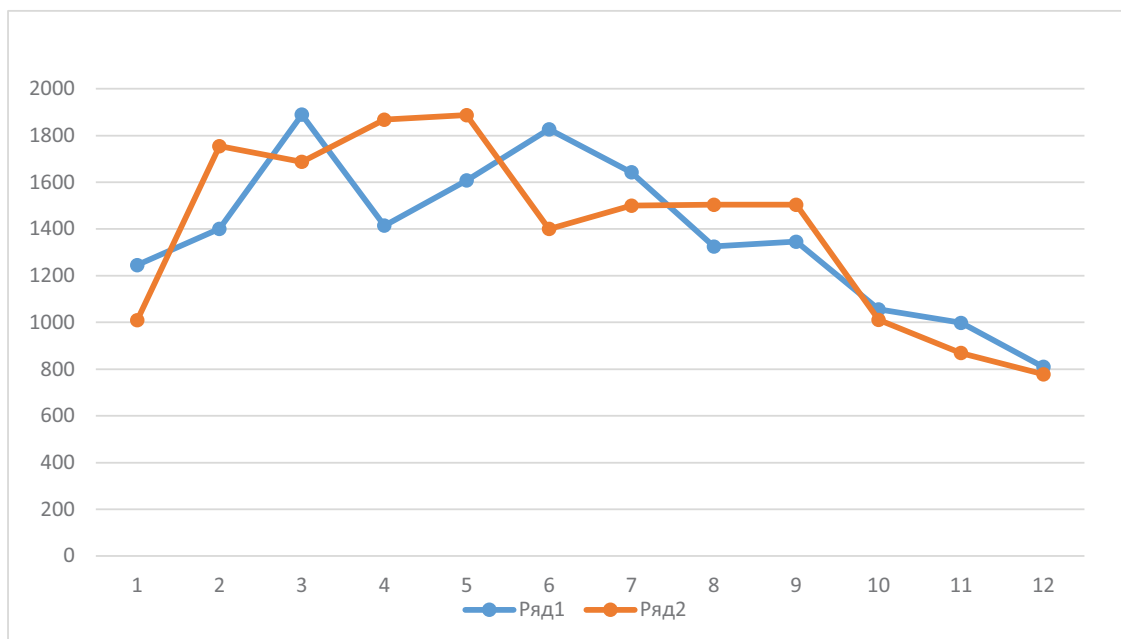


Рисунок 1 – Графики наглядно показывают, что модель в достаточной степени аппроксимирует тренд эффективности интеллектуальной деятельности (ряд 1 – расчетные показатели по модели, ряд 2 – отчетные данные)

Примечание – составлен автором публикации

Эконометрический анализ выведенной модели показывает, что некоторое негативное влияние на конечные результаты интеллектуального потенциала (количество полученных охранных документов) оказывает фактор инновационной активности, в то время как позитивное влияние – фактор расходов на научные исследования в валовом внутреннем продукте.

Таким образом, модельные расчеты, которые, безусловно, недостаточны для выведения каких-либо оценочных показателей или осуществления прогнозов, тем не менее предоставляют приемлемую основу для подтверждения мнения экспертного сообщества о разбалансированности рынка ОИС в Казахстане. И главным образом, в части недостаточности со стороны предложений ОИС.

В этом плане можем сослаться на мнение У. Джакишевой о том, что «особенное значение приобретают для Казахстана поиски эффективных форм реализации интеллектуальной собственности, в которой сложилась парадоксальная ситуация: значительный интеллектуальный потенциал никоим образом не влияет на темпы экономического роста, сосуществует со сверхрасходным и неэффективным производством» [14].

Подобное состояние дел с рынком интеллектуальной собственности может оказаться фактором, оказывающим значительный тормозящий эффект на процессы по масштабному переходу на цифровую повестку развития экономики, производства и общества.

С другой стороны, и сам рынок ИС в значительной степени зависит от степени реализации Государственной программы «Цифровой Казахстан», значение которой трудно переоценить в свете Послания Президента Республики Казахстан «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» от 10 января 2018 года.

Вместе с тем, имеющие место в средствах массовой информации (СМИ) информационные отчеты государственных органов и специальных управленческих структур показывают, что есть определенные продвижения по ключевым направлениям, как функциональным, так и чисто отраслевым. Однако при этом может сложиться мнение о том, что нет системности в подходе к такой сложной, переломной для экономики и общества в целом глобальной задаче как цифровизация.

Дело в том, что проблемы цифровизации, как нам представляется, несколько шире, чем просто совершенствование информационно-технологической базы развития отраслей производства, системы образования и подготовки кадров, развития концепции «умных городов» и регионов, и других направлений вышеупомянутой госпрограммы.

В действительности речь может идти о задаче масштабной информатизации всего комплекса общественных функций как основы модернизации, - как ставит задачу Глава государства, - общественного сознания и в конечном счете – формирования и становления полноценного и эффективного гражданского общества.

С другой стороны, необходимость более широкого подхода связана с системой рисков и, в потенциале, прямых угроз национальной безопасности от сплошной цифровизации в условиях интеграционных процессов, главным образом евразийских. Вопрос не риторически, если иметь в виду современные возможности «взламывания» сложнейших информационно-технологических систем. Дело может касаться угроз для целых производств, в достаточной степени автоматизированных, но встроенных в межгосударственные технологические цепочки создания добавочной стоимости в рамках ЕАЭС.

С третьей стороны, особо надо бы остановиться на проблеме активизации участия науки в процессах диверсификации социально-экономических систем на инновационной основе. На что, в принципе, и должна гармонично накладываться цифровая сеть.

В результате непоследовательности в управлении индустриально-инновационной политикой и отсутствия системного взгляда на комплекс проблем и задач, на сегодня в Казахстане отсутствует единая платформа и мощный интегратор для объединения государства, науки и производства для перехода на рельсы инновационного развития. Мировой опыт давно показывает, что только эффективный синтез государства, науки и предприятий способствует созданию продуктивной национальной инновационной системы (НИС).

Надо прямо сказать, что формирование действенного НИС – это задача не одного ведомства, пусть и наделенного полномочиями по проведению политики диверсификации экономики на инновационной основе. Это кропотливая, многотрудная работа всех ведомств в согласованном режиме действий. Однако сегодня вся работа сводится к грантовому финансированию отдельных проектов и научных коллективов, причем без каких-либо критериев объективного отбора инновационно-ориентированных проектов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

В целом отсутствие системности в управлении не может не приводить к процессам все большей «размытости» целей и задач диверсификации, не говоря уже об инструментах и механизмах проведения взвешенной индустриальной политики.

И если немного абстрагироваться от «рапортующей тональности» деятельности госорганов по тем или иным направлениям диверсификации экономики, отчетливей проявляется понимание недостаточного соответствия результатов логике поступательной диверсификации производства на инновационной основе, и тем более – с точки зрения целей и задач масштабной цифровизации.

Это важный момент истины, поскольку, в конечном счете, процессы цифровизации всех сфер жизнедеятельности общества являются важным фактором ускорения и процессов становления и развития сбалансированного рынка объектов интеллектуальной собственности. Последний, в свою очередь, должен стать эффективным стимулятором активизации инновационной деятельности, науки и НИОКР.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Лобастова О. Маркетинг инноваций — главный объект интеллектуальной собственности предприятия [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики [web-версия]. – № 1 (29). – 2009. – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2448> (дата обращения: 15.01.2020).

2 Нечепуренко Ю. Индикаторы интеллектуальной собственности для оценки эффективности научно-технической и инновационной деятельности // Интеллектуальная собственность Казахстана. – 2016. – № 1. – С. 5–12.

- 3 Миндели Л., Пипия Л. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 3. – С. 115–136.
- 4 Регулирование оборота интеллектуальной собственности: актуальные проблемы // Вестник российской академии наук. – 2005. – Том 75. – № 9. – С. 816–817.
- 5 Макаров В., Козырев А., Микерин Г. Интеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования // Российский экономический журнал. – 2003. – № 5-6. – С. 14–36.
- 6 Степаненко Д. Защита прав на интеллектуальную собственность в республике Беларусь как механизм поддержки инновационного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 5. – С. 106–110.
- 7 Бурманн К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 99–104.
- 8 Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – P. 509–533.
- 9 Гончаров В. Опыт формирования и управления инновационной средой в США // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 6. – С. 63–78.
- 10 Макаров А. Измерение интеллектуального капитала организации [Электронный ресурс]. – http://makarov.udm.ru/ic/pub/ic_izm.rtf. (дата обращения: 05.01.2020).
- 11 Козырев А. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов [Электронный ресурс]. – <http://creativeconomy.ru/library/prd115.php>. (дата обращения: 28.01.2019).
- 12 Павленко Ю. Наука и научный потенциал как источник знаний: организация и управление НИ-ОКР // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 11. – С. 107–120.
- 13 Пестунов М. Прогнозирование спроса и предложения объектов интеллектуальной собственности // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 20 (53). – С. 49–56.
- 14 Джакишева У. К. Проблемы и перспективы развития интеллектуальной собственности в Республике Казахстан. - Алматы: Вестник КазНУ. Серия экономическая. – № 6. – 2015. – С. 208–214.
- 15 Борисова М. Учет рисков при оценке интеллектуальной собственности // Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью: материалы научно-практической конференции, Екатеринбург, 24 апреля 2014 г. – Екатеринбург: УрФУ, 2014. – С. 24–27.
- 16 Официальный сайт Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс] // – 2019. – URL: <https://stat.gov.kz/> (дата обращения: 16.01.2020).

REFERENCE

- 1 Lobastova, O. (2009), “Marketing innovatsiy — glavnyy ob'yekt intellektual'noy sobstvennosti predpriyatiya”, Problemy sovremennoy ekonomiki, No. 1 (29), available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2448> (in Russian).
- 2 Nechepurenko, Yu. (2016), “Indikatoriy intellektual'noy sobstvennosti dlya otsenki effektivnosti nauchno-tekhnicheskoy i innovatsionnoy deyatel'nosti”, Intellektual'naya sobstvennost' Kazakhstana, No. 1, pp. 5-12 (in Russian).
- 3 Mindeli, L. and Pipiya, L. (2007), “Kontseptual'nyye aspekty formirovaniya ekonomiki znaniy”, Problemy prognozirovaniya, No. 3, pp. 115–136 (in Russian).
- 4 “Regulirovaniye oborota intellektual'noy sobstvennosti: aktual'nyye problem” (2005), Vestnik rossiyskoy akademii nauk, Vol. 75, No. 9, pp. 816–817 (in Russian).
- 5 Makarov, V., Kozyrev, A. and Mikerin, G. (2003), “Intellektual'naya sobstvennost': pravovyye i ekonomicheskiye voprosy formirovaniya”, Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal, No. 5-6, pp. 14–36 (in Russian).
- 6 Stepanenko, D. (2004), “Zashchita prav na intellektual'nyuyu sobstvennost' v respublike Belarus' kak mekhanizm podderzhki innovatsionnogo razvitiya”, Menedzhment v Rossii i za rubezhom, No. 5, pp. 106–110 (in Russian).
- 7 Burmann, K. (2003), “Nematerial'nyye organizatsionnyye sposobnosti kak komponent stoimosti predpriyatiya”, Problemy teorii i praktiki upravleniya, No. 3, pp. 99–104 (in Russian).
- 8 Teece, D., Pisano, G. and Shuen, A. (1997), “Dynamic Capabilities and Strategic Management”, Strategic Management Journal, Vol. 18, pp. 509–533.
- 9 Goncharov, V. (2008), “Opyt formirovaniya i upravleniya innovatsionnoy sredoy v SSHA”, Problemy teorii i praktiki upravleniya, No. 6, pp. 63–78 (in Russian).

10 Makarov, A. “Izmereniye intellektual'nogo kapitala organizatsii”, available at: http://makarov.udm.ru/ic/pub/ic_izm.rtf. (accessed: January 5, 2020) (in Russian).

11 Kozyrev, A. “Otsenka intellektual'noy sobstvennosti i nematerial'nykh aktivov”, available at: <http://creativeconomy.ru/library/prd115.php>. (accessed: January 28, 2019) (in Russian).

12 Pavlenko, Yu. (2008), “Nauka i nauchnyy potentsial kak istochnik znaniy: organizatsiya i upravleniye NIOKR”, Problemy teorii i praktiki upravleniya, No. 11, pp. 107–120 (in Russian).

13 Pestunov, M. (2005), “Prognozirovaniye sprosa i predlozheniya ob"yektov intellektual'noy sobstvennosti”, Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika, No. 20 (53), pp. 49–56 (in Russian).

14 Dzhakisheva, U. (2015), “Problemy i perspektivy razvitiya intellektual'noy sobstvennosti v Respublike Kazakhstan”, Almaty: Vestnik KazNU. Seriya ekonomicheskaya, No. 6, pp. 208–214 (in Russian).

15 Borisova, M. (2014), “Uchet riskov pri otsenke intellektual'noy sobstvennosti”, Pravovaya zashchita, ekonomika i upravleniye intellektual'noy sobstvennost'yu: materialy nauchno-prakticheskoy konferentsii, Yekaterinburg, April 24, 2014, Yekaterinburg: UrFU, pp. 24–27 (in Russian).

16 Oficial'nyj sajt Komiteta statistiki Ministerstva nacional'noj ekonomiki Respubliki Kazakhstan (2019), available at: <https://stat.gov.kz/> (accessed: January 16, 2019) (in Russian).

SUMMARY

The article analyzes the methodological issues of quantifying the demand for intellectual property. Calculations of the factor model of demand estimation for Kazakhstan are carried out. The article discusses the increasing role of the factor of intellectual property in the development of economies of countries and regions. Comparison of such economic categories as supply and demand is analyzed. The problem of improving methodological approaches to the analysis and forecasting of demand for intellectual property and the need for such studies to improve the methodological base based on model tools has been identified.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада зияткерлік меншікке сұранысты бағалаудың әдістемелік мәселелері қарастырылған. Қазақстан үшін сұранысты бағалаудың факторлық моделін есептеу жүргізілді. Зияткерлік меншік факторының елдер мен өңірлер экономикасын дамытудағы рөлі туралы айтылады. Сұраныс пен ұсыныс сияқты экономикалық категорияларды салыстыру талданып, зияткерлік меншікке сұранысты талдау мен болжаудың әдіснамалық тәсілдерін жетілдіру мәселесі және модельдік құралдар негізінде әдістемелік базаны жақсарту үшін мұндай зерттеулердің қажеттілігі анықталды.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы методические вопросы количественной оценки спроса на объекты интеллектуальной собственности. Проведены расчеты факторной модели оценки спроса для Казахстана. Рассмотрено о повышении роли фактора интеллектуальной собственности в развитии экономик стран и регионов. Проанализировано соизмерение таких экономических категорий как спрос и предложение. Выявлено проблема совершенствования методических подходов к анализу и прогнозированию спроса на объекты интеллектуальной собственности и необходимости в проведении подобных исследований по совершенствованию методической базы на основе модельного инструментария.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Бермухамедова Галия Бериковна – кандидат экономических наук, доцент, Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга имени Ш. Есенова, Актау, Республика Казахстан, e-mail: galiya_liya@mail.ru.

Central Asian Economic Review №2 (131) 2020
Жазылатын индекс / – 74002

Редакторлары / Редакторы – **А.Ж. Сарсембаева**
Компьютерде беттеген / Компьютерная верстка – **А.Т. Акылова**

Басуға / Подписано к печати 29.04.2020.

Пішімі / Формат 70×100^{1/8}.

Көлемі б.т./ Объем 23,1 п.л. / Есептік б.т. / Уч-изд. 21,5 п.л. / Шартты б.т./ Усл. 17,4 п.л.

Таралымы / Тираж 300 дана /экз.

«Фортуна полиграф» баспасы»ЖШС / ТОО «Издательство «Фортуна полиграф»
050063, Алматы қаласы, 1-ықшам ауданы, 81-үй / 050063, г. Алматы, 1-микрорайон, д. 81.

fpolygraf@bk.ru

Тел: +7 701 787 32 92, +7 771 574 57 05,
+7 701 940 76 86