



XVII GLOBAL SCIENCE

AND INNOVATIONS 2022:
CENTRAL ASIA

INTERNATIONAL
SCIENTIFIC PRACTICAL
JOURNAL



Nur-Sultan, Kazakhstan



**ОБЪЕДИНЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ
В ФОРМЕ АССОЦИАЦИИ
«ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ «БОБЕК»
КОНГРЕСС УЧЕНЫХ КАЗАХСТАНА**

ISSN 2664-2271



**«ГЛОБАЛЬНАЯ НАУКА И ИННОВАЦИЯ 2022:
ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»**

**№ 3(17). СЕНТЯБРЬ 2022
СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»
Журнал основан в 2018 г.**

II ТОМ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:
Е. Абиев, PhD (Казахстан)
Ж.Малибек, профессор (Казахстан)
Ж.Н.Калиев к.п.н. (Казахстан)
Лю Дэмин (Китай),
Е.Л. Стычева, Т.Г. Борисов (Россия)
Чембарисов Э.И. д.г.н., профессор (Узбекистан)
Салимова Б.Д. к.т.н., доцент (Узбекистан)
Худайкулов Р.М. PhD, доцент (Узбекистан)
Заместители главного редактора: Е. Ешим (Казахстан)

АСТАНА – 2022

© ОЮЛ в форме ассоциации
«Общенациональное движение «Бобек», 2022





**CONSOLIDATION OF LEGAL ENTITIES IN THE FORM OF
AN ASSOCIATION «NATIONAL MOVEMENT «BOBEK»
CONGRESS OF SCIENTISTS OF KAZAKHSTAN**

ISSN 2664-2271



BOBEK



**«GLOBAL SCIENCE AND INNOVATIONS 2022:
CENTRAL ASIA»**

**No. 3(17). SEPTEMBER 2022
SERIES "ECONOMIC SCIENCE"
The journal was founded in 2018.**

II VOLUME

CHIEF EDITOR:

E. Abiev, PhD (Kazakhstan)

J. Malibek, professor (Kazakhstan)

Zh.N. Kaliev, candidate of pedagogical sciences (Kazakhstan)

Liu Deming (China),

E.L. Stycheva, T.G. Borisov (Russia)

Chembarisov E.I. Doctor of Geographical Sciences, Professor (Uzbekistan)

Salimova B.D. Ph.D., associate professor (Uzbekistan)

Khudaykulov R.M. PhD, associate professor (Uzbekistan)

Deputy chief editors: Y. Yeshim (Kazakhstan)

ASTANA – 2022

**Consolidation of legal entities in the form of an
association «National Movement «Bobek», 2022**





СИСТЕМА КРІ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ СО СТРАТЕГИЧЕСКИМ УПРАВЛЕНИЕМ

Рахматуллаева Шахноза Хамидовна

Старший преподаватель кафедры Управление человеческими ресурсами, Ташкентского государственного экономического университета
Ташкент, Узбекистан

Аннотация. В статье рассматривается понятие ключевых показателей эффективности деятельности организации и оценки результативности трудовой деятельности работников. Автор статьи обосновывает прогрессивность использования ключевых показателей эффективности в процессе управления организацией. Автор заключает, что применение системы мониторинга применения ключевых показателей эффективности может стать основой системы управления организацией, основанной на максимально полном представлении о текущей ситуации с трансляцией перспектив развития на язык конкретных целей.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности деятельности; показатели результативности; сбалансированная система показателей; система мониторинга показателей; измерение показателей деятельности; оценка деятельности; управление по целям; классификация показателей эффективности.

Основным и важнейшим фактором процветания любой компании является наличие в ней квалифицированного сплоченного рабочего коллектива и грамотного руководства. Необходима так же система управления, обеспечивающая эффективное взаимодействие между этими двумя группами и система показателей ответственности для достижения общих целей предприятия. Сотрудники должны знать ради каких целей они работают и вовлечены в процесс реализации общей стратегии компании.

Для достижения успеха в бизнесе, используются не только финансовые показатели (прибыль, рентабельность), но и нефинансовые аспекты, такие как лояльность клиентов, качество обслуживания клиентов и т.д. Данные показатели получили название ключевых показателей эффективности бизнеса (Key Performance Indicators of biznes) и были первоначально рассмотрены в методологии Balanced Scorecard (Система сбалансированных (взаимосвязанных) показателей).

Главное преимущество экономической системы, построенной с помощью ключевых показателей, является ее универсальность, так как идет взаимосвязь с повышением заинтересованности работников в результатах деятельности предприятия. Субъективно оценить эффективность деятельности компании бывает сложно, поэтому нужны четко определенные критерии, чтобы видеть связь между плановыми показателями, уровнем исполнения задач персоналом и полученными результатами.

Для стратегического управления внедрение системы КРІ имеет ключевое значение. Key Performance Indicator (KPI) это ключевой показатель результатов деятельности.

Система ключевых показателей должна соответствовать следующим важнейшим задачам:

- измерять результаты деятельности в отношении удовлетворения ключевых потребностей клиентов;
- обеспечивать ясность стратегических задач;
- фокусироваться на ключевых процессах и критических показателях;
- сигнализировать об улучшении показателей деятельности;
- идентифицировать критические факторы, требующие внимания;





-предоставлять четкую основу для идентификации достижения;
-результатов и соответствующего поощрения.

KPI - это инструмент измерения поставленных целей. Показатели, используемые для управления и оценки деятельности организации, должны быть четко связаны с ее целями, то есть формироваться исходя из её содержания.

Система управления компанией на основе KPI позволяет достичь цели компании, помогая руководителям более эффективно управлять имеющимися ресурсами в ключевых областях деятельности на основе информации об экономической и оперативной деятельности компании, отклонениях плана от факта.

Внедрение KPI жизненно необходимо для реализации стратегии. Еще Ф.У. Тейлор отмечал «что мы не можем управлять тем, что не можем измерить». Руководителям, так или иначе, нужны конкретные показатели, которые они используют в процессе управления. Набор этих показателей всегда индивидуален, их число и содержание неповторимы для каждой организации.

Стратегия остается гипотезой без конкретных показателей для ее реализации. Суть реализации стратегии заключается в доведении ее до каждого исполнителя ответственного за определенную задачу. Система KPI выступает как инструмент реализации стратегии, поскольку переводит стратегию в конкретные, измеримые действия, таким образом, доводит стратегию до каждого сотрудника организации.

Ключевые показатели результативности должны напрямую быть связаны с тактическими и стратегическими целями организации и целями конкретного функционального отдела компании. Какими бы не были амбициозными цели руководителей и собственников, не допускаются недостижимые показатели. Сотрудники, в задачах которых стоит достижение определенных целей, должны обладать соответствующей компетенцией. Нормативы должны быть реальными, чтобы побуждать к деятельности. Ключевые показатели эффективности деятельности организации внедряют поэтапно, учитывая сферу деятельности компании.

Ключевые показатели эффективности позволяют оценить эффективность выполняемых действий организацией в целом, отдельными структурными подразделениями и каждым конкретным сотрудником. KPI играет важную роль в построении объективной и эффективной системы мотивации.

При разработке KPI учитывают специфику деятельности организации. Другой сильной стороной системы KPI является возможность оценки работы всей компании, ее отдельных подразделений и конкретных работников. KPI позволяет объективно оценивать результаты работы предприятия при оптимальном использовании ресурсов и минимизации затрат. Такую систему можно применять в различных областях деятельности, но наиболее действенна она там, где вклад каждого сотрудника оказывает влияние на экономические показатели компании. Например, оценка деятельности агентов в страховых фирмах, менеджеров по персоналу в рекрутинговых агентствах, логистов в транспортных компаниях.

Например, если анализировать труд менеджера, то можно определить, насколько грамотно и эффективно он справляется с задачей реализации товара и привлечением новых клиентов. KPI помогает задать работнику конкретные цели, мотивируя его системой бонусов и премий за определенный результат. Человек будет знать: увеличив объем продаж на 20%, он получит вознаграждение в виде соответствующей надбавки.

При разработке системы KPI следует учитывать определенные требования, которые предъявляются к каждому из коэффициентов - систему SMART. Представленная аббревиатура включает пять характеристик, которыми должен обладать любой ключевой показатель эффективности.





- S (specific) – «конкретный» – означает, что цель должна быть конкретной и четко сформулированной, а показатель иметь прямое отношение к процессу.
- M (measurable) – «измеримый» – означает, что цель должна иметь количественные или качественные параметры, по которым ее можно оценить, что гарантирует возможность четкого ее определения на каждой стадии выполнения процесса.
- A (achievable) – «достижимый» – означает, что цель должна быть реалистичной и достижимой в отведенных для нее временных рамках.
- R (reasonable, relevant) – «уместный, подходящий или реалистичный» – означает, что цель должна быть адекватной и согласованной с другими целями, не идти в разрез с деятельностью компании и быть ориентированными на результат.
- T (time-bounded) – «определен во времени или имеет временные рамки» – означает, что цель должна быть ограничена временными рамками и достигнута к определенному, заранее оговоренному, сроку.

Ключевые показатели эффективности можно разделить на два вида – оперативные и стратегические. Оперативные показатели предназначены для анализа текущей деятельности предприятия и его подразделений, они позволяют приблизить цели и задачи к реальным условиям, а также адаптировать их в соответствии с изменениями; характеризуют качество организации производства, поставок сырья, изготавливаемой продукции или оказываемых услуг. Стратегические показатели отражают результат деятельности компании за определенный период, позволяют скорректировать планы на следующие периоды; характеризуют денежные потоки, также на их основе рассчитываются показатели эффективности деятельности предприятия, такие как рентабельность и др.

По видам ключевые показатели могут быть следующими:

КРІ функционирования – относятся к показателям выполнения бизнес- процессов и позволяют оценить, насколько соответствует процесс требуемому алгоритму его выполнения.

КРІ результата – показывают количество и качество результата. Это персональные показатели, оптимальное их количество должно составлять от 3 до 5, формулируют их вполне конкретно: «объемы продаж не ниже...», «привлечение новых клиентов в количестве не менее...», «сумма среднего контракта по клиенту составляет...».

КРІ затрат – показывают затраченные ресурсы. КРІ производительности – производные показатели, характеризующие соотношение полученного результата и времени, затраченного на его получение.

КРІ эффективности – производные показатели, которые характеризуют соотношение полученного результата к затратам ресурсов. Ключевые показатели нужны не только руководству компании – по ним удобнее работать и самим сотрудникам, особенно тем, чей доход напрямую зависит от результатов труда. К примеру, компании, осуществляющие прямые продажи, в основном используют такой показатель, чтобы оценить соотношение холодных звонков и встреч с потенциальными клиентами к количеству реальных продаж.

Следует отметить тот факт, что система управления на основе КРІ используется зарубежом в том или ином виде уже несколько десятилетий. По праву Питера Друкера считают основоположником системы оценки эффективности достижения целей через КРІ. Методика «управление по целям» появилась в 1960 – 1970-х гг. в США и получила название – Management by Objectives (MBO). Основная идея данной методики была предложена Питером Друкером. Стало очевидно, что подходы к управлению, которые существовали в то время, требуют немедленного совершенствования. С помощью данной методики происходила оценка личных достижений каждого работника, при этом внимание уделялось результатам выполненной работы сотрудника за конкретный период времени,





обычно за год.

Система управления по целям или целевое управление предлагает действенные механизмы реализации целей, формализованных с применением сбалансированной системы показателей. Целевое управление в 1970-х годах считалось универсальным способом оценки и мотивации персонала.

В заключение хотелось бы отметить, что внедрение принципов управления эффективностью требует длительного времени. Руководству организации необходимо четко определить требования для каждой должности, каких результатов необходимо достичь, к чему следует стремиться. Необходимо привлекать к обсуждению руководителей среднего звена (функциональных управлений, отделов, подразделений). Система оплаты труда должна быть тесно увязана с системой ключевых показателей. Поощрение за высокие результаты должно включать себя не только денежные выплаты. Ежегодно следует анализировать не только недостатки работников, но и недостатки действующей системы КРІ. Только достижение согласованности между личными и организационными целями принесет максимальный результат от внедрения КРІ, что позволит получить взаимную выгоду организации и работнику.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: «Олимп–Бизнес», 2017. – 320 с.
2. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
3. Кулагин О. Какие КРІ выбрать и почему? // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». URL: https://www.cfin.ru/management/controlling/kpi_choice.shtml (дата обращения: 19.05.18)
3. Идеальная КРІ-технология эффективности // HR-Portal. HR-сообщество и публикации. URL: <http://hr-portal.ru/article/idealnaya-kpi-tehnologiya-effektivnosti> (дата обращения: 21.05.18)
4. Сафина Д.М. Управление ключевыми показателями эффективности: учебное пособие / Д.М. Сафина. – Казань: Казан. ун-т, 2018. – 123 с.





УДК 338.109.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Мечукаева К.М., Субачева Л.А.

кафедра ЭУП КРСУ

Бишкек, Кыргызская Республика

Аннотация. В статье исследованы тенденции развития отраслей перерабатывающей промышленности, проведен анализ современного состояния перерабатывающей промышленности в Кыргызской Республике; выявлены проблемы и даны рекомендации по развитию перерабатывающей промышленности в республике.

Ключевые слова: промышленность, перерабатывающая промышленность, отрасли сельского хозяйства, инновации.

Перерабатывающая продукцию сельскохозяйственного сектора промышленности по своему значению и масштабам является одной из важнейших отраслей, занимая одно из ведущих мест в экономике страны. По стечению обстоятельств, в после перестроечные годы наиболее пострадавшей отраслью стала именно *перерабатывающая промышленность*. Но именно она в силу существующих традиций и условий является наиболее приоритетной для Кыргызской Республики и отправной точкой развития экономики в целом, так как перерабатывающая аграрное сырье промышленность традиционно существовала на территории страны и стала основой зарождения крупных отраслей. Она также взаимосвязана с историческими и культурными корнями развития страны (например, расположенность в зонах активного земледелия и на траектории Великого Шелкового пути).

Предприятия перерабатывающей отрасли являются стратегическими субъектами экономики любого государства. Продукты сельского хозяйства его переработка играют важную роль в рыночном механизме Кыргызстана, так как они служат сырьем для других социально значимых отраслей промышленности.

Вместе с тем, несмотря на лидирующие позиции предприятий перерабатывающей отрасли, имеются существенные системные проблемы в их развитии, генерирующие возможность возникновения экономического кризиса в стране, культивируются, риски отрасли в целом.

Основной проблемой перерабатывающих предприятий Кыргызстана является недостаточность или отсутствие собственных финансовых средств на заготовку сырья, модернизацию оборудования для выпуска качественной экспортоориентированной продукции. В 2015-2021 г. одним из приоритетных направлений развития экономики республики было выбрано развитие пищевой отрасли перерабатывающей сферы. Но замедление темпов роста экономики по всем странам ЕАЭС повлияло и на экономику Кыргызстана, поэтому в последние годы было отмечено замедление роста промышленности.

После вхождения КР в организацию ЕАЭС был определен ряд мероприятий в целях создания наиболее благоприятных условий в период адаптации. Были приняты, в частности, меры по поддержке и экономическому стимулированию предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, осуществляющих промышленную переработку сельхозпродукции, которые были освобождены от уплаты налога.





В настоящее время формирование высокотехнологичной конкурентоспособной промышленности, обеспечивая плавный переход от экспортно-сырьевой направленности к выпуску высокотехнологичной и инновационной промышленной продукции, является целевым ориентиром преобразования перерабатывающей промышленности.

Потому что, до сих пор основными экспортными товарами Кыргызской Республики на 2022 год являются, живые животные, сельскохозяйственное сырье, как овощи, фрукты, молоко и молочные продукты, сигареты и сигары, табак, кожа крупного рогатого скота.

Даже ключевыми товарами в экспорте наравне с золотом и одеждой стали овощи. Овощи и другие товары перерабатывающей промышленности экспортируются в такие страны как Россия, Китай, Казахстан, Турция и Узбекистан. Но, экспортные возможности Кыргызской Республики нестабильны, поэтому имеет большой дефицит в торговом балансе.

Здесь необходимо учесть такие возможности как интеграции в рамках: Евразийская экономическая интеграция, сотрудничество с ЕС и по Китайской инициативе влияние на экономику Кыргызской Республики происходит в ходе реализации мероприятий по экономическому поясу Шелкового пути (ЭППП).

Исследования показали, что доля переработки сельскохозяйственной продукции в настоящее время остается низкой в общем объеме произведенных сырьевых ресурсов в аграрном секторе КР. Поэтому правильность решения продовольственной проблемы в целом, и переработки сырьевых ресурсов в частности, как и удовлетворение потребностей населения республики в основных продуктах питания и в сельхозсырье для перерабатывающей промышленности, в значительной мере определяется тем, насколько высок уровень специализации производства аграрного сектора и по каким принципам размещены его ведущие отрасли. На развитие аграрного сектора, в том числе перерабатывающей промышленности, влияют многочисленные факторы, именно их оптимальное сочетание, комплексный учет их во многом определяют не только эффективную специализацию отраслей переработки, но и социально-экономическую стабильность республики.

В повышении эффективности перерабатывающей промышленности и ее конкурентоспособности большую роль играют инновации. Значение инноваций четко проявляется в степени технологичности (технология изготовления) и глубины обработки исходного сырья, применяемой при этом техники, обеспечивающих высокое качество и приемлемую цену товаров.

Результаты разработанного Министерством сельского хозяйства, пищевой промышленности и мелиорации КР. долгосрочного прогноза производства основных видов продукции отраслей перерабатывающей промышленности КР на период до 2025 года показывают, что потребность в обеспечении населения продуктами питания значительно возрастет. Но и производство необходимых видов продукции перерабатывающей промышленности тоже будет постепенно повышаться. Однако, по отдельным видам продукции прогноз существенно различается. Так, если общий объем производства продукции вырастет в 1,4 раза, то темпы роста конкретно по молоку вырастут на 25%, не превышая роста по объему производства молочной продукции в 1,3 раза. Прогноз производства продукции отраслей перерабатывающей промышленности показывает, что имеются значительные потенциальные сырьевые возможности, позволяющие в несколько раз увеличить объем поступающих на переработку сырьевых ресурсов. Для этого требуется внедрять современные инновационные технологические процессы по переработке сырья, осуществлять модернизацию работающих предприятий на инновационной основе. [3].





Развитие перерабатывающей промышленности имеет стратегическое значение, ориентация отрасли на выпуск готовой продукции более выгодна для организации и управления в государственном масштабе, это существенно влияет на сокращение вывоза сырья, обеспечение его переработки приводит к росту экспортного потенциала через реализацию готовой продукции на внешних рынках. Поэтому при государственном регулировании создание с помощью рыночных инструментов условий для обновления перерабатывающей промышленности, для формирования среды здоровой конкуренции, лучшего инвестиционного климата являются первоочередными задачами. Также необходимо сформировать систему устойчивого развития перерабатывающей промышленности, создав условия для повышения ее экспортных возможностей реформированием вертикали власти в государстве.

В государственном регулировании перерабатывающей промышленности большое значение имеют взаимоотношения между государственными службами и представителями аграрного производства, они должны строиться на взаимовыгодных условиях. От эффективности работы государственных служб в системе аграрного сектора, участвующих в разработке, планировании, контроле работы предприятий перерабатывающей промышленности во многом зависит ее конкурентоспособность. В этой связи политика государственного регулирования должна рассматриваться как надежная защита интересов представителей соответствующих рыночных отношений.

С учетом проведенного анализа для развития перерабатывающей промышленности необходимо:

Во-первых, улучшить структуру мобилизации инвестиционных ресурсов с целью повышения конкурентоспособности и одновременно совершенствования качества менеджмента в данной отрасли.

Во-вторых, предлагаем создание и расширение инфраструктуры организации системы логистических центров и их обеспечения необходимыми компонентами, обусловленное членством в ЕАЭС и необходимостью роста конкурентоспособности перерабатывающей отрасли.

В-третьих, инвестиционные потоки, надо перенаправлять на инновационные решения, как в системе менеджмента, так и в части обновления основных фондов и технологической модернизации.

В-четвертых, в части финансирования компаний по созданию конкурентных товаров на мировом рынке предлагаем государственным специализированным банкам (в частности, «Айыл Банку») стимулировать именно новые и инновационные решения в области переработки системой кредитования на долгосрочный период (от 10 до 20 лет).

В-пятых, вмешательство государства на определенном этапе развития данной отрасли является насущной необходимостью.

В шестых, необходимо создавать укрупненные хозяйства, устраняя мелко товарность, которая мешает развитию перерабатывающей промышленности и сельскому хозяйству по производству сельскохозяйственного сырья для удовлетворения запросов перерабатывающей промышленности.

Создание крупных объединений, ассоциаций производителей продукции отраслей перерабатывающей промышленности, повышает их конкурентоспособность, давая им возможность выполнять большие заказы в нужном количестве и в нужном качестве, это минимизирует риски в обеспечении населения нужными товарами первой необходимости, в обеспечении продовольственной безопасности и в повышении экспортного потенциала страны.





Предлагаем в этом направлении создание институтов развития по продвижению товаров переработки на внешние рынки и для доминирования наших производителей на внутреннем рынке посредством конкуренции.

Развитие перерабатывающей отрасли в условиях интеграционных процессов может дать толчок для инновационной деятельности, тем самым увеличивая конкурентоспособность товаров и продукции, создает стратегическое преимущество для развития сопутствующих отраслей, а также для стимулирования сельского хозяйства.

Улучшение информационной инфраструктуры, создание информационно-консультативных центров (отделов) при всех региональных органах власти и местного управления, куда мог бы обратиться каждый представитель агропромышленного сектора, в т.ч. фермерского хозяйства, должно стать приоритетом для государственных органов.

В долгосрочно перспективе Кыргызская Республика имеет возможности увеличения экспорта собственных товаров. Вот, почему в настоящее время необходимо сконцентрировать все усилия на налаживание производства в стране. За последние годы после вступления Кыргызской Республики в ЕАЭС объемы торговли между другими членами сообщества растут быстрее, чем с другими странами не входящими в ЕАЭС. Например: 2020 году экспорт в страны сообщества увеличились в основном из-за таких товаров как минеральные воды, продукты питания и сельскохозяйственное сырье. В 2021 году наблюдался, также экспорт пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья.

Таким и остаются по сей день, но, в ближайшем будущем эксперты заявляют при глубокой интеграции Кыргызская Республика может извлечь некоторые преференции благодаря общему рынку.

Формирование общего рынка должен быть завершен к 2025 году, это такие рынки как, общий рынок электроэнергии, общий рынок подакцизных товаров (алкогольная и табачная), общий рынок транспортных услуг и общий финансовый рынок. [1].

Первыми шагами в этом направлении можно считать создание в 2014 году Российско-Кыргызского фонда развития, этот шаг был сделан для адаптации Кыргызской Республики к членству в ЕАЭС.

В 2017 – 2020 годах фонд профинансировал 767 проектов с общим бюджетом 248 миллионов долларов США. Фонд оказывает поддержку, как крупным предприятиям, так и представителям малого и среднего бизнеса, где предпочтение отдается перерабатывающей промышленности через кредиты процентными ставками от 4-7% годовых. Также Евразийский Банк Развития и Евразийский фонд стабилизации поддерживают модернизацию инфраструктуры Кыргызской Республики и представляют, финансовые средства для инвестиций. [2].

Таким образом, сегодня важной задачей являются вопросы перерабатывающей отрасли для экономической системы Кыргызской Республики, поэтому республика должна обеспечить минимальные усилия в доступности коммуникациям водоснабжения, электроэнергии, автомобильных дорог и др. Гарантировать надежность банковской сферы обеспечить преференции в отношении фискальными органами власти.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. О Программе развития пищевой и перерабатывающей промышленности Кыргызской Республики на 2019-2023 гг. [Электронный ресурс]: постановления Правительства Кырг. Респ. – Бишкек: 2019.
2. Стратегия устойчивого развития промышленности Кыргызской Республики на 2019-2023 годы, <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/157190> электр. Ресурс
3. Отчеты Министерства сельского хозяйства, пищевой промышленности и мелиорации КР. За 2017-2021 гг.





УДК: 336.011

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Гельманова Зоя Салиховна,

канд. экон. наук, проф., Карагандинский индустриальный университет

Сейдуллаев Дархан,

магистрант Карагандинского индустриального университета

Аннотация: В статье дано определение, рассматривается основной принцип систем дистанционного банковского обслуживания. Проанализированы дистанционные банковские услуги. Выявлены особенности каждого канала. Изучен зарубежный опыт работы в области дистанционного банковского обслуживания.

Ключевые слова: банковский сектор; дистанционное банковское обслуживание; электронный банкинг; интернет-банкинг; мобильный банкинг; WAP-банкинг

Одним из важнейших направлений развития банковского сектора в современных условиях является развитие систем дистанционного банковского обслуживания. Создание и развитие условий для предоставления услуг дистанционно выводит банк на совершенно новый уровень обслуживания. С одной стороны, стремительный рост розничного сектора требует доступных и эффективных механизмов взаимодействия клиента и банка. С другой стороны, высококачественные услуги дают определенное преимущество на высококонкурентном банковском рынке.

Дистанционное банковское обслуживание - это система услуг, используемых клиентами банка для выполнения различных банковских операций удаленным способом. Для этого достаточно воспользоваться компьютером или телефоном, необязательно посещать отделение банка. Дистанционные технологии обеспечивают клиенту максимальное удобство в пользовании банковскими услугами и требуют минимальных временных и финансовых затрат[1].

Основным принципом всех систем дистанционного банковского обслуживания является обмен различной информацией между клиентом и банком на расстоянии. В то же время банк обеспечивает надлежащий уровень безопасности и конфиденциальности такого общения, поскольку сегодня клиент банка может получать информацию о своих счетах и управлять ими, выполнять различные операции удаленным способом. Клиент имеет удаленный доступ к счетам, платежам и переводам, открытию депозитов и большому объему данных (курсы обмена валют или расположение близлежащих банкоматов). Для получения этих возможностей клиенту необходимо иметь канал связи (телефон или Интернет), техническое устройство (компьютер или телефон) и специализированный программный продукт, предоставляемый банком. Именно поэтому дистанционные банковские услуги называются электронным банкингом, интернет-банкингом, мобильным банкингом, WAP-банкингом, SMS и т.д. Рассмотрим эти направления.

Банковское обслуживание по телефону. Телефония - первое средство связи. Очень распространенный канал коммуникации. Клиенты могли получить любую информацию о своих счетах, а также консультацию по продуктам, позвонив в банк. Этот механизм используется и сегодня, но он менее распространен из-за использования Интернета, который стоит дешевле. В банках было много работников колл - центров, и они предоставляли услуги по телефону, хотя и не брали никаких комиссий, что приводило к высокой стоимости их деятельности [2].

Терминалы запроса платежей и банкоматы являются еще одним каналом предоставления дистанционных банковских услуг. Данный вид дистанционного





банковского обслуживания потребовал от банка больших инвестиций на начальных этапах развития: производство и закупка специального оборудования, создание технической базы, развитие инфраструктуры и логистики. Несмотря на это, Банкоматы есть повсюду, и сегодня крупные банки располагают разветвленными сетями таких автоматов для удобства своих клиентов. Список предоставляемых услуг также растет, повышается безопасность, а самым важным преимуществом дистанционного банковского обслуживания является то, что банкоматы выдают наличные деньги.

Интернет-банкинг. Одним из наиболее перспективных и быстро развивающихся каналов предоставления банковских услуг является Интернет. Развитие различных информационных технологий позволило банкам предоставлять клиентам информационные и консультационные услуги, а также огромный спектр платежей и переводов. Они производятся с помощью персонального компьютера или мобильного телефона клиента, имеющего доступ в Интернет. Особенностью этого канала является взаимодействие банка с клиентом, регулируемое стандартами банка. Среди прочего, к примеру, в России существуют четкие положения о дизайне банковских сайтов: на странице сайта должно быть представлено полное фирменное наименование кредитной организации, включенной в Единый реестр, регистрационный номер, присвоенный Банком России; сокращенное фирменное наименование на русском языке [3].

Банк России также следит за безопасностью дистанционного банковского обслуживания, поэтому все операции клиентов подвергаются различным методам шифрования. Это особенно важно для юридических лиц, поскольку вся их деятельность может оказаться под угрозой.

"Клиент-Банк". Предоставление дистанционных банковских услуг через персональный компьютер называется "Клиент-Банк"[4]. Банк часто оказывает клиентам поддержку в установке и использовании этих систем, которые повышают уровень банковского обслуживания. Эта система делится на два типа:

- Классический Банк-клиент ("толстый клиент") предполагает установку специальной программы на персональный компьютер клиента. Все данные клиента (платежные поручения, выписки со счета и т.д.) хранятся на компьютере.
- Интернет-клиент ("тонкий клиент") предполагает взаимодействие с банком напрямую через Интернет через браузер. Вся информация хранится на серверах банка.

Для бесперебойной и эффективной работы системы дистанционного банковского обслуживания необходимо использовать высококвалифицированных специалистов (финансовых экспертов, специалистов по информационной безопасности, юристов). Важно организовать работу банковских подразделений, чтобы предотвратить ошибки, которые могут привести к финансовым потерям и уменьшить преимущества банка.

Дистанционное банковское обслуживание в мире. Впервые дистанционные банковские услуги появились в Соединенных Штатах Америки. Банковская система этого государства является одной из первых и на сегодняшний день является самой крупной и надежной в мире. Еще одной причиной развития интернет-банкинга в Америке является ограничение на открытие банковских отделений, существовавшее до середины 1990-х годов. Так, в 1995 году они открыли первый банк, предоставляющий услуги через Интернет, – Security First Network Bank [5].

В области дистанционного банковского обслуживания Соединенные Штаты являются ведущей страной в мире. Развитие всех областей информационных технологий способствует этому факту. Сегодня почти у каждой второй семьи в Соединенных Штатах есть компьютер и телефон [6].

В настоящее время почти 90% банков США предоставляют удаленные услуги. Они предлагают широкий спектр услуг (обмен валюты, оформление кредитов, открытие





депозитов, страхование вкладов, контроль за переводами средств, участие в биржевых торгах) [7].

Главной особенностью систем дистанционного банковского обслуживания в США является то, что клиент получает большинство этих услуг бесплатно, и только за некоторые из них банк взимает небольшую комиссию. Банки Америки гордятся тем, что их система безопасности является самой надежной [8].

Дистанционные банковские услуги также обрели популярность в Европе. Большинство транзакций и сама система дистанционного банковского обслуживания были похожи на американскую модель, но есть и некоторые новшества. Это позволяет клиентам оплачивать коммунальные услуги и другие обязательные услуги и планировать финансовые расходы [9].

В целях снижения затрат и повышения скорости обслуживания фундаментальными тенденциями в европейском развитии дистанционного банковского обслуживания являются использование многоканальных сервисов для физических лиц; передача систем удаленного обслуживания клиентов на аутсорсинг; создание совместного удаленного обслуживания систем; повышение качества услуг и их безопасности; увеличение количества доступных услуг [10].

Таким образом, в мире наблюдается стремительный рост услуг мобильного банкинга. Появляется все больше дистанционных банковских услуг, возможность оплаты штрафов и других обязательных платежей, персональные шаблоны при выполнении подобных операций. Колл-центры заменяются онлайн-чатами, встроенными в интерфейс мобильного приложения, чтобы обеспечить оперативную поддержку клиентов. Приложения становятся проще использовать. Они удобны и требуют меньше времени для выполнения банковских операций. Все эти новшества необходимы к применению во всех странах, поскольку повышают комфорт пользователей и увеличивают эффективность работы в банках.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

- 1 «Дистанционные банковские услуги», Серия Библиотеки Центра исследований платежных систем и расчетов, Москва: КноРус, CRPSS, 2015.
2. Л.В. Лямин, «Применение технологий электронного банкинга. Ориентированный на риск Подход», Серия "Библиотека Центра исследований платежных Системы и расчеты, Москва: КноРус, 2015.
3. Н.В. Цхададзе, Понятие и сущность банковских рисков//Экономика и управление: от теории к практике, Ростов-на-Дону, 2017.- С.21-25
- 4 Н.В. Цхададзе. Теоретические аспекты маркетинга в банке система менеджмента//Перспективы развития экономики и менеджмента, Челябинск, 2017. – С. 14-21
5. Ю.Н. Юденков, Н.А. Тысячникова, И.В. Сандалов, С.Л. Ермаков, Интернет-технологии в банковском бизнесе. Перспективы и риски, М.: КноРус, 2015.-121с.
6. Bankir.ru - информационное агентство. URL:<http://bankir.ru>(дата обращения 13.09.2022)
7. iFin-2012 - XII Международный форум по дистанционным финансовым услугам и Технологии URL: <http://forumifin.ru/>(дата обращения 13.09.2022)
8. Публикация о высоких технологиях URL: <http://www.cnews.ru>.(дата обращения 13.09.2022)
9. Интернет-финансы URL: <http://ifin.ru/>(дата обращения 13.09.2022)
10. Аналитическое агентство MarksWebb Rank & Report: URL:<http://markswebb.ru/>(дата обращения 13.09.2022)





УДК 61:614:614.2

СЕРТИФИКАЦИЯ И АККРЕДИТАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Куанова Гаухар

Докторант программы ДВА им. аль-Фараби

Научные консультанты: Каралидзе Гела Владиславович,

Залучёнова Ольга Михайловна

Алматы, Казахстан

Аннотация: Одной из социальных сфер общественной жизни выступает здравоохранение, которое призвано обеспечивать укрепление и охрану здоровья населения, а также национальную безопасность страны путем предоставления высококвалифицированной диагностической, лечебно-профилактической медицинской помощи (услуг).

Ключевые слова: качество, сертификация, медицинская помощь, аккредитация, система менеджмента качества, стандарты качества, медицинская организация, управление качеством, ISO 9001.

Основной целью Государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020-2025 годы (Приказ №982 от «26» декабря 2019 года) является качество и доступность медицинской помощи (услуг), и к 2025 году удовлетворенность пациентов качеством медицинской помощи должна составить - 65% [1]. Реализацию управления качеством осуществляют такие органы как: уполномоченный орган в области здравоохранения, аккредитующий орган в области здравоохранения, поставщики медицинских услуг, медицинское сообщество, пациенты, плательщики медицинских услуг (фонд социального медицинского страхования, частные страховые компании) и другие стейкхолдеры (заинтересованные стороны) [1, п.п.5.5]. Их деятельность будет постоянно совершенствоваться в сторону повышения качества оказания медицинской помощи (услуг) и безопасности пациентов. Отсюда, в настоящее время в медицинских организациях (далее, по тексту - МО) Республики Казахстан, в рамках всеобщего охвата услугами здравоохранения (далее, по тексту - ВОУЗ) идет активный процесс внедрения международных стандартов и инструментов с целью повышения качества медицинской помощи, медицинских услуг и безопасности пациентов. Управление качеством медицинской помощи и обеспечение общества высококвалифицированной медицинской помощью было и остается одной из часто обсуждаемых и дискуссионных областей в научной, исследовательской и практической сфере и в деятельности медицинской организации и является ее основной сутью и прямой обязанностью независимо от формы собственности, организационно-правовой формы и региональной принадлежности. Сертификация в рамках международного стандарта ISO является обязательным требованием функционирования МО в развитых странах мира, но в Казахстане «применение СМК, это стратегическое решение со стороны руководства, улучшающее результаты ее деятельности посредством обеспечения основы для инициатив, направленных на устойчивое развитие» [2, 3, 4].

Многие МО Республики Казахстан применяют различные стандарты и рекомендации для улучшения системы менеджмента качества в своей деятельности, и сейчас действует последняя версия ISO 9001:2015. При этом существуют МО, функционирующие с использованием элементов стандартов JCI [5] - Международной объединенной комиссии, как эталона и знака в области качества и безопасности для МО.





Аккредитация выступает внешним стимулом, способствующим постоянному и систематическому улучшению качества подсистем медицинской организации [6]. Стандарты JCI, это достаточно сложные, специализированные стандарты качества медицинской деятельности, внедрение которых предполагает высокий уровень развития и высокий уровень культуры работы МО. Но эти проекты являются очень редкими, в связи с довольно высокой стоимостью и наличием методологических трудностей, с которыми сталкиваются МО при реализации этих требований без адаптации к современным реалиям. При этом, рост числа аккредитованных больниц оправдывает изучение мотивов к ее социальной эффективности [7].

В Казахстане восемь действующих организаций, аккредитованные JCI: Корпоративный фонд «Университетский медицинский центр», г. Нур-Султан-Больничная программа, аккредитован 25.02.2012г.; АО «Национальный центр нейрохирургии», г. Нур - Султан - Больничная программа, аккредитован 23.03.2013 г.; Национальный детский реабилитационный центр Университетского медицинского центра. Корпоративный фонд, г. Нур - Султан - Программа долгосрочного ухода, аккредитован 24.05.2014г.; НАО «Национальный научный кардиохирургический центр», г. Нур-Султан-Больничная программа, аккредитован 24.10.2014г.; АО «Центральная клиническая больница», г. Алматы - Больничная программа, аккредитован 21.11.2015г.; РГП на ПХВ «Больница Медицинского центра Управления делами Президента Республики Казахстан» – Больничная программа, аккредитован 09.04.2016г.; Международный онкологический центр «Умит» Товарищества с ограниченной ответственностью «Томотерапия», г. Нур - Султан - Программа амбулаторного лечения, аккредитован 25.06.2021г.; АО «Научно-исследовательский институт кардиологии и внутренних болезней», г. Алматы - Больничная программа, аккредитован 28.08.2021 г.

Внедрение СМК в менеджмент организации является основным и важным направлением плана стандартизации Казахстана, отсюда можно отметить, что многие компании нашей страны являются сертифицированными, так же как и компании других стран мира. Это подтверждает анализ данных компаний мира и организаций Казахстана за 2020 год (Рисунок 1).

Компании и предприятия Китая опережают все другие страны по количеству сертифицированных предприятий, следом идут Италия, Германия, США и Россия.

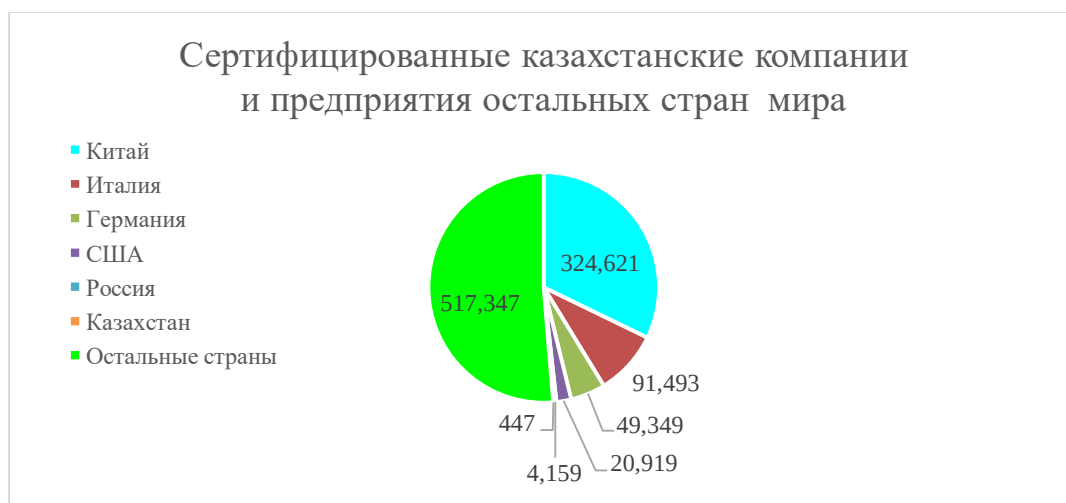


Рисунок 1 – Сертифицированные казахстанские компании в разрезе сертифицированных предприятий остальных стран мира

Источник: составлено автором на основе источника [8]





Также, нами проведен анализ сертифицированных компаний и предприятий стран СНГ за 2017 и 2020 годы (Рисунок 2).



Рисунок 2 - Количество сертифицированных компаний стран СНГ за 2017 и 2020 годы
Источник: составлено автором на основе источника [8]

Количество компаний Казахстана опережает количество компаний и предприятий Азербайджана, Узбекистана, Молдавии и других стран СНГ, однако лидируют Белоруссия, Россия и Украина. Также, исходя из доступных официальных источников, нами рассмотрены отрасли экономики за 2020 г., предприятия которых являются сертифицированными на соответствие ISO (Рисунок 3).

Анализ данных показал, что организации системы здравоохранения и социальной работы (12399) составляют небольшую долю (1,14%), но почти равную с образованием (1,12%). Доли наряду с другими сертифицированными компаниями и предприятиями остальных отраслей следующие: основной металл и металлические изделия (9,8%), оптовая и розничная торговля (8,4%), строительство (6,6%), машины и оборудование (5,8%), информационные технологии (3,7%), пищевые продукты, напитки и табак (2%). Компании и предприятия, обладающие сертификатом соответствия подтверждают, что их СМК соответствует предусмотренным в правилах и стандартах требованиям управления, мы видим, что руководство компаний и предприятий всех отраслей заинтересовано в росте качества производства товаров и оказания услуг.



Рисунок 3 – Сертифицированные компании стран мира по отраслям, 2020 г.
Источник: составлено автором на основе источника [8]





В настоящее время в Казахстане серьезно усиливается внедрение СМК в МО, которое повсеместно началось с 2002 года во всех отраслях и направлениях социально-экономического развития нашей страны и позволяет поддерживать актуальное состояние менеджмента организации и принимать инновационные и технологически усложненные решения приоритетных задач. СМК выступает комплексом мер, которые ориентированы на управление качеством медицинской помощи (услуги), оказываемые МО с учетом потребностей, ожиданий пациентов и роста их удовлетворенности. СМК - это система, созданная в организации для постоянного формирования политики и целей в области качества, а также для достижения этих целей. СМК рассматривается как комплекс необходимого организационного устройства для управления качеством, распределения ответственности и полномочий, процедур, процессов и ресурсов, необходимых для достижения поставленных руководством целей [9].

В организациях, СМК запускается в действие требованиями и ожиданиями потребителей (пациентов). МО должны непрерывно улучшать и совершенствовать свои процессы и услуги. И целью применения стандартов СМК, является управляемость и стандартизированность процессов и работы МО на все 100%. [10] Международные стандарты ISO постоянно пересматривались (один раз в 6-8 лет), хотя официальных обязательств к этому нет [11].

Соответствие стандарту ISO 9001:2015 мы встречаем у более миллиона компаний в 170 странах мира. Данный стандарт построен на принципах менеджмента качества (сильная клиентоориентированность, мотивация и вовлеченность руководства, процессный подход и постоянное совершенствование) и его применение гарантирует, что заинтересованные стороны получают качественную продукцию (медпомощь) и услуги, что является очень выгодным решением для бизнеса. ISO 9001:2015 определяет термины и определения, которые применяются ко всем стандартам СМК, разработанным ISO/TC176 [8].

Стандарты СМК (метастандарты), внедряются все большим числом организаций по всему миру. Эти стандарты построены на одних и тех же принципах управления и институциональных механизмах, но при этом литература остается разрозненной. Различные исследования сосредоточены на конкретных стандартах и опубликованы в различных источниках.

Таким образом, СМК - это процедуры, следование которым приведет к достижению целей организации и их эффективность позволит рационально использовать ресурсы, совершенствовать управление рисками и повышать удовлетворенность и ожидания потребителей. Стандарты СМК основаны на принципе непрерывного улучшения. СМК является актуальным и эффективным инструментом управления МО, базирующийся на постоянном повышении качества медицинской помощи (услуг). СМК как основное конкурентное преимущество, обеспечивает разработку и реализацию стратегий развития МО.

Разработка и внедрение СМК в МО позволит повысить доступность оказания медицинской помощи путем внедрения новых и современных способов обмена документированной информацией, усовершенствовать процессы, выявлять проблемные вопросы, анализировать и находить причины возникновения проблем, принимать решения согласованно и совместно со всеми участниками процессов, вовлекать персонал в деятельность по повышению качества оказываемой медицинской помощи и услуг посредством создания условий для обучения персонала, внедрять критерии качества выполняемой работы, формировать высокую корпоративную культуру.





СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020-2025 годы (Приказ №982 от «26» декабря 2019 года)
2. СТ РК ISO 9001-2016 (ISO 9001:2015 Quality management system – Requirements, IDT) Издание официальное. Комитет технического регулирования и метрологии. Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан (Госстандарт), Астана – 2021.
3. Залучёнова О.М. «New possibilities of improvement quality of services, regulated by International Standard ISO 9001:2015». Lisbon, Portugal, 2018, p. 15 - 18.
4. Залучёнова О.М. Сертификация по МС ISO 9001:2015 и управление качеством предоставляемых услуг вузами Республики Казахстан. Алматы: Алматинская академия экономики и статистики, 2018, с. 279 – 283.
5. Joint Commission Resources (JCI) [<https://www.jointcommissioninternational.org/>]
6. David Greenfield, S.A. Lawrence, A. Kellner, K. Townsend, A. Wilkinson. Health service accreditation stimulating change in clinical care and human resource management processes: A study of 311 Australian hospitals. Health Policy, Volume 123, Issue 7, July 2019
<https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2019.04.006>
7. Is the hospital decision to seek accreditation an effective one? The International Journal of Health Planning and Management Volume 30, Issue 1, 2015.p. E56-E68
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/hpm.2263>
8. Официальный сайт международной организации ISO
<https://www.iso.org/ru/the-iso-survey.html>
9. Marina V. Selivanova Quality management system: the nature, structure, implementation features in the service sector [<https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-menedzhmenta-kachestva-suschnost-struktura-osobennosti-realizatsii-v-sfere-uslug>]
10. Kh. Abduvokhidov, Y. Ismoiljonov, B. Komilov «Quality management systems in healthcare: myths and reality»// Universum, 2021. 9(90) URL: <https://7universum.com/ru/tech/archive/item/12269>
11. Есмуханов Е. Новая версия международного стандарта ISO 9001:2015// Качество: теория и практика №49, 2017 <https://www.kok.kz/>





УДК 61:614.2:33:330.342

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Саринов Ермек Газисович

докторант ДВА КазНУ им. аль-фараби

Научный руководитель – Купешова Сауле Телеухановна

Алматы, Казахстан

Аннотация: Глобальные вызовы в мире затронули и развитие Казахстана как части мировой социально-экономической системы, в связи с чем особую актуальность приобретает проблема организации, развития и устойчивости социальных систем, которые направлены на удовлетворение важных потребностей жизнедеятельности общества. Одной из таких социальных систем является здравоохранение, в которой наблюдаются хаотичные изменения под воздействием глобальных угроз и рисков. В современных условиях, именно всесторонний подход позволит развивать и совершенствовать функционирование системы здравоохранения.

Ключевые слова: государственное управление, инструменты и подходы в здравоохранении, уровни управления, ресурсообеспечение, медицинская помощь, развитие здравоохранения.

Государственное управление, как и само понятие «управление», можно трактовать в широком и узком смыслах. В первом случае, это управление обществом в рамках одного государства, во втором - это управление посредством реализации конкретных форм власти. Потребность в государственном менеджменте в системе здравоохранения обусловлена необходимостью обеспечить реализацию государственной политики в целях наиболее эффективного использования всех существующих и имеющихся в распоряжении общества ресурсов, обеспечения справедливости при перераспределении доходов от них, а также гарантирования прав всем членам общества и поддержания порядка в нем.

Государственное управление за рубежом близко к понятию «public administration», однако есть различие между ним и менеджментом. Администрирование схоже с инструкцией, со сводом правил и рекомендаций, а управление означает достижение результатов. В этом смысле понятие управление гораздо шире понятия администрирование.

Обращаясь к научным основам исследования понятия «управление здравоохранением», а также «государственное или стратегическое управление здравоохранением» можно выделить следующие трактовки и определения (таблица 1).

Таблица 1. Научные трактовки, относящиеся к понятию «государственное управление здравоохранением»

№	Автор	Толкование понятия
1	Лисицын Ю.П.	«Управление здравоохранением - это менеджмент, объектом которого является сложная социотехническая открытая динамическая система»
2	Трушкина Л.Ю.	«Это наука управления, регулирования и контроля финансовых, трудовых и материальных ресурсов органами и учреждениями здравоохранения»





№	Автор	Толкование понятия
3	Кожабек К. М.	«Целенаправленная, плановая, непрерывная деятельность органов государственной власти в отношении управляемых субъектов по вопросам воздействия на них с точки зрения исполнительно- административных и организационных аспектов, основная цель которой-создание условий для получения доступной медицинской помощи гражданами, обеспечение получения качественной и высокотехнологичной медицинской помощи»
4	Ерохина Т.В.	«Целенаправленная, планомерная, непрерывная деятельность органов государственной власти, которая проявляется в исполнительно-распорядительном по форме и организующем по содержанию воздействию на управляемые объекты (учреждения здравоохранения) и преследует своей целью обеспечение граждангарантированным государством правом на получение бесплатной, качественной и высокотехнологической медицинской помощи»
5	Гареева И.А.	«Это набор региональных, муниципальных и иных управленческих органов, ресурсов, участвующих в процессе управленческих решений, взаимодействующих между собой, взаимодополняющих друг друга и ориентированных на достижение поставленной цели»
6	ВасильеваЛ.И.	«Совокупность направлений, принципов и функций, действий органов управления всех уровней, которые реализуют национальную идеологию охраны здоровья, обеспечивающуювыравнивание медицинской помощи населению»
7	ТынгишеваА.М.	«Основные признаки государственного управления здравоохранением: эффективность управления, научная обоснованность, учет долгосрочных приоритетов устойчивого социального-экономического развития; обеспечениесогласованности интересов субъектов и т.д. Для обеспечения успешного управления системой здравоохранения, необходимы эффективные инструменты»
8	Голубева М.Л.	«Комплекс специальных принципов, подходов, методов и средств стратегического управления организациями здравоохранения различных форм собственности на основе стратегического планирования с учетом формирования эффективной системы логико-информационных связей между элементами организационной структуры клиники»
9	Портных В.В.	«Эффективное развитие, обеспечивающее достижение перспективных показателей деятельности, контролирующее выполнение системы комплексных мероприятий развития, а также формирует эффективных менеджеров российского здравоохранения»
10	Хансуварова Е.А.	«Стратегическое управление государственными медицинскими организациями – это такое управление, которое ориентирует показатели деятельности и ресурсообеспечения медицинской организации на достижение стратегических целевых ориентиров, таких как удовлетворение потребностей пациентов (населения) и требований учредителей в лице министерства здравоохранения; опирается на комплексный анализ общих условий для функционирования медицинских организаций во внешней среде (стране), в непосредственном окружении (субъекте), а также анализ внутреннего состояния каждой медицинской организации».

Примечание – составлено автором на основе источников [1, 2 и др.].





Содержательный анализ таблицы 1 показал, что различные авторы опираются на разные аспекты понимания управления здравоохранением - от определения его как науки до конкретного вида деятельности, а также на основе программного, системного и ситуационного подходов, при этом широко охватывая целеполагание, основные функции и эффективность управления.

Обобщая различные определения и трактовки понятия «государственное управление здравоохранением», а также основные задачи управления здравоохранением, сводящиеся к наиболее эффективному достижению цели путем повышения качества лечебно-профилактических мероприятий и рационального использования ресурсов здравоохранения, мы предприняли попытку дать собственное толкование.

По нашему мнению, сущность государственного менеджмента в здравоохранении сводится к тому, что он должен охватывать «совокупность социальных и организационно-экономических отношений, возникающих в процессе государственного управления здравоохранением и позволяющих оценить эффективность и результативность целей и принятых решений в отношении здоровья общества».

На сегодняшний день, в самом общем виде, управление здравоохранением республики представляет собой двухуровневую систему: центральный и местный уровни. Центральный уровень представлен республиканскими органами здравоохранения, местный - территориальными (областными, районными), как представлено на рисунке 1.



Рисунок 1. Уровни государственного управления здравоохранением в Казахстане
Примечание – составлено автором

На республиканском уровне руководство здравоохранением осуществляют Президент, Кабинет Министров, Парламент, которым подотчетно Министерство здравоохранения РК (МЗ РК). В структуре МЗ РК имеются главные управления здравоохранения, каждое из которых отвечает за организацию и состояние работы по конкретному направлению: медицинская помощь (все виды); планирование и экономика здравоохранения; человеческие ресурсы; гигиена, эпидемиология и профилактика и др. Областной уровень (14 областей, 3 города республиканского значения) представлены управлениями/департаментами здравоохранения областных и городских органов.





Целью управления в здравоохранении является повышение качества жизни населения через укрепление и охрану здоровья общества путем снижения общественных потерь от заболеваемости, инвалидности и смертности населения при имеющихся ресурсах. Как отмечают, Юдина Т.Н. и Балашов А.М., «управление здравоохранением требует особого подхода ввиду того, что речь идет о жизни и здоровье людей». [3] NPM как новый управленческий подход в управлении государственным сектором с ориентацией на результаты, открыл новые инструменты и подходы для оценки эффективности управленческих решений, которые уже успешно применяются или можно предложить к применению в государственном управлении развитием здравоохранения (рисунок 2).

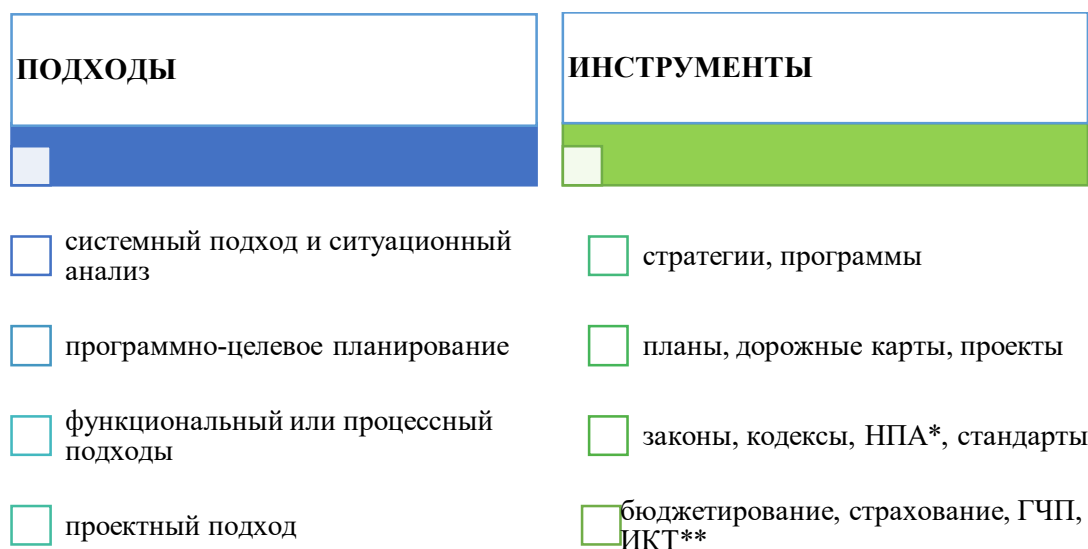


Рисунок 2. Основные подходы и инструменты, применяемые в государственном управлении здравоохранением

Примечание – составлено автором

* НПА – нормативно-правовые акты, ** ГЧП – государственно-частное партнерство, ИКТ – информационно-коммуникационные технологии

Программно-целевое планирование, введенное в государственный менеджмент страны позволило выработать систему критериев и показателей оценки эффективности государственных программ и проектов в системе здравоохранения. Данный подход получил широкое распространение на территории СНГ и в Казахстане. К примеру, с момента обретения независимости республикой развитие экономики и общества определялось в рамках реализации Стратегии-2030 и Стратегии- 2050 на сегодняшний день. Для достижения целей и задач в рамках данных стратегий разрабатываются стратегические государственные и национальные программы в разных сферах развития регионов страны. Широко распространение в отношении достижений эффективных результатов приобрели Дорожные карты, различные планы развития.

Отдельного внимания требует рассмотрение процессного и проектного подходов в государственном управлении, в том числе его подсистемы здравоохранения. Процессный подход в управлении является развитием функционального управления, когда деятельность организации реализуется и развивается как совокупность или ряд бизнес-процессов [4]. Данный подход также получил востребованность в государственном менеджменте в республике, в том числе внедряется в сфере здравоохранения.





Таким образом, программно-целевое планирование и процессный подход на сегодняшний день рационально интегрированы в систему государственного управления в нашей республике, к тому же развитие концепции NPM позволяет переносить в сферу государственного управления здравоохранением методы и инструменты бизнес-управления, которые уже апробированы и доказали свою эффективность в других странах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник. - 2-е изд. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. - 512 с. ISBN 978-5-9704-1403-3
2. Ильясова А.Р. Основы экономики здравоохранения: учебное пособие/ А.Р. Ильясова. - Казань: Издательство Казанского университета, 2019. – 86 с.
3. Юдина Т.Н., Балашов А.М. Коронавирус – катализатор цифровизации государственно-частного партнерства в медицине. Мир новой экономики. 2021;15(1):100-111. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-100-111
4. Pollitt (1990) 33. Osborn и Geibler (1992)
5. White F. Primary Health Care and Public Health: Foundations of Universal Health Systems. Med Princ Pract. 2015 Oct;24(2):103–16
6. Lavis J, editor. Ontario's Health System: Key Insights for Engaged Citizens, Professionals and Policymakers. Hamilton: McMaster Health Forum; 2016.
7. Sofaer S. Challenges for the public in negotiating the health system in the 21st century. J Urban Health-Bull N Y Acad Med. 1999; 76(2):211–28.
8. Martin-Moreno JM, Harris M, Jakubowski E, Kluge H. Defining and Assessing Public Health Functions: A Global Analysis. In: Fielding JE, editor. Annual Review of Public Health, Vol 37. 2016. p. 335–55
9. Breton M, JLD, Lamothe L, Denis J-L, Lamothe L. Incorporating Public Health More Closely Into Local Governance of Health Care Delivery: Lessons From the Quebec Experience. Can J Public Health. 2010;101(4):314-7
10. Jarvis T, Scott F, El-Jardali F, Alvarez E. Defining and classifying public health systems: a critical interpretive synthesis. Health Res Policy Syst. 2020 Jun 16;18 (1):68. doi: 10.1186/s12961-020-00583-z. PMID: 32546163; PMCID: PMC7296190.
11. Ingrid M. Nembhard, Lawton R. Burns, Stephen M. Shortell, Responding to Covid-19: Lessons from Management Research (2020). Комментарий в журнале NEJM Catalyst Innovations in Care Delivery Vol.
12. Byskov J, Maluka S, Marchal B, Shayo EH, Blystad A, Bukachi S, Zulu JM, Michelo C, Hurtig AK, Bloch P. A systems perspective on the importance of global health strategy developments for accomplishing today's Sustainable Development Goals. Health Policy Plan. 2019 Nov 1;34(9):635-645. doi: 10.1093/heapol/czz042. Erratum in: Health Policy Plan. 2019 Dec 1;34(10):800. PMID: 31363736; PMCID: PMC6880334.





УДК 614.2

8D04112 «Бизнес, управление и право»

ДВА Деловое администрирование в здравоохранении

СИСТЕМА УЧЕТА ЗАТРАТ И УПРАВЛЕНИЕ МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КЛИНИКОЙ

Кудайбергенова Майгуль Казакбаевна

Соискатель степени DBA Казахского национального университета имени аль-Фараби,

Научные руководители – Залученова О.М. – К.э.н., Асанова Д.К. – PhD, DBA

Астана, Казахстан

Аннотация: В статье представлен анализ текущих преобразований больничного сектора, в результате которых произошло слияние монопрофильных больниц в многопрофильные клиники. Реформы последних лет (внедрение ОСМС, изменения в системах закупок медоборудования) требуют внимания и совершенствования системы учета затрат в многопрофильных больницах.

Ключевые слова: многопрофильная больница, система учета затрат, ОСМС, закупки медоборудования, реформирование здравоохранения.

Система учета затрат стационарных услуг – одна из актуальных тем современного времени, связанная с потребностью в постоянном поддержании финансовой устойчивости больницы. Даже если основным источником больниц является государственный бюджет, который гарантирует больнице определенный объем, как например это делается в Казахстане, или средства обязательного медицинского страхования, больницам необходимо оставаться не только жизнеспособными, но и безубыточными. Оба эти состояния полностью зависят от того, как управляется больница. Вне зависимости от формы собственности (государственная или частная), результативность больницы в большей степени зависит от решений, принятых руководством, в число которого входят и финансовые директоры.

Если рассматривать больницу как единицу бизнеса, то руководителю этого бизнеса, главному врачу или директору, необходимо четкое понимание повседневных операций, производимых в больнице. И здесь методы учета затрат, применяемые в больницах, играют очень важное значение, поскольку помогают более точно управлять финансами и ежедневными операциями для продуктивных и прогнозирующих целей.

Для начала приведем определение системы учета затрат. Учет затрат — это процесс классификации и прогнозирования затрат, которые несет организация [1]. Затраты могут оцениваться на уровне организации или отдела. Используемые методы развиваются с течением времени в ответ на постоянно меняющуюся отрасль. Затраты классифицируются по различным категориям, например, заработная плата, материальные затраты, расходы на рентгенологию, питание, сопутствующие услуги для посетителей, расходы на оплату труда (аренда, вода, электричество и т. д.).

Используемые методы развиваются с течением времени в ответ на постоянно меняющуюся отрасль. Все эти методы полезны, каждый из них относится к определенным показателям финансовой деятельности.

Некоторые сосредотачиваются на таких методологиях, как учет затрат или учет финансовых и нефинансовых показателей. Учет затрат в целом позволяет руководству правильно составлять бюджет, повышать рентабельность и создавать системы контроля затрат. Все это ставит бизнес в привлекательное финансовое положение на будущие периоды.





Система учета затрат претерпела развитие от традиционных простых методов учета до более сложных, которые принимали в качестве ключевых факторов учета конкретные показатели, измеримые на уровне организации или отделения, такие как, вид деятельности (Activity-based costing - ABC), затраченное время (Time-Driven Activity Based Costing - TDABC), гибридный метод, учитывающий недостатки ABC и TDABC (Performance-Focused Activity Based Costing - PFABC), а также метод учета чаще всего применяемый в больницах США – отношение затрат к расходам (Ratio of cost to charges - RCCs) [1-8].

В этой статье мы рассмотрим изменения больничного сектора и почему эти изменения требуют внимания к системе учета затрат в здравоохранении Казахстана, поскольку тема нашего исследования касается оптимизации имеющейся отечественной финансовой модели управления больничными услугами.

Необходимо пару слов сказать про преобразования в системе. Поскольку в Казахстане в настоящее время продолжается реформа по реструктуризации больничного сектора, то текущая система сети организаций здравоохранения [9] выделила на районном уровне наличие многопрофильной межрайонной больницы, которая будет обслуживать население нескольких близлежащих районов. А также в качестве структурных подразделений районной и межрайонной больниц выделены реабилитационная, паллиативная помощь и сестринский уход. На городском уровне (в частности, в городах республиканского значения и городах с населением более 300 000 людей) создаются многопрофильные городские больницы (взрослые и детские), в которых в качестве структурного подразделения создаются перинатальный (родильное отделение), онкологический, инфекционный, кожно-венерологический, травматологический, инсультный, ревматологический, офтальмологический, кардиологический и кардиохирургический центры.

Реструктуризация больничного сектора вылилась, в конечном итоге, в объединение монопрофильных больниц в многопрофильные клиники, хоть и эти слияния явились предметом столкновения мнений в сообществе здравоохранения. Некоторые регионы довольно критично отнеслись к нововведениям, как например Восточно-Казахстанская и Костанайская области. Тем не менее, в г. Нур-Султан объединение больниц произошло довольно безболезненно, в результате образовав 3 взрослые многопрофильные больницы и 1 многопрофильный медицинский центр, а также 3 детских многопрофильных больницы. При этом 3 взрослые больницы объединяют городскую больницу и перинатальный центр, а также одна из них объединяет кожно-венерологический центр, еще одна включает себя центр семейного здоровья.

Реформирование больничной сети в Казахстане проводится в целях рационального распределения финансовых ресурсов, достижения лучших результатов в оказании амбулаторно-поликлинической и стационарной помощи [10]. Реальные результаты этих преобразований мы сможем оценить только в перспективе, как минимум, ближайших 3-5 лет. Тем не менее, сейчас ничто не мешает нам провести анализ финансовых документов преобразованных больниц и понять есть ли тенденция к изменению или развитию текущей системы учета затрат в преобразованных многопрофильных больницах, то есть, имела ли смысл эта реформа и сможет ли она привести больницы к рациональному распределению средств и более эффективному планированию.

Чтобы понять, как управлять преобразованной многопрофильной больницей, необходимо широкое понимание системы финансирования здравоохранения в Казахстане. С внедрением в стране обязательного медицинского страхования [11] с 1 января 2020 года в фонд страхования начали поступать взносы от работодателей и работников. Это привело к тому, что теперь больницы начали вести учет и планирование с учетом оказания услуг как в рамках ГОБМП, так и в системе ОСМС. При этом, на законодательном уровне были закреплены виды услуг, оказываемых в рамках ГОБМП и ОСМС [12]. Внедрение ОСМС





привело больницы к тому, что теперь управленцам и финансовым директорам необходимо в дополнение к учету средств и услуг, которые они оказывали в рамках ГОБМП, им необходимо учитывать средства и услуги в рамках ОСМС. Так, к примеру анализ базы данных субъектов здравоохранения ФСМС, заключивших договоры ГОБМП и ОСМС, показывает, что из 4060 медицинских организаций 911 оказывают услуги в рамках финансирования ОСМС [13]. При этом виды услуг включают такие как, оказание ВТПП, КДП в виде специализированной медицинской помощи в амбулаторных условиях, медицинской реабилитации, патологоанатомических услуг, специализированной помощи в стационарных и стационарозамещающих условиях (в т.ч. сельскому населению), а также помощь онкогематологическим пациентам. При этом, эти же самые услуги оказываются также и в рамках договоров ГОБМП.

Затраты на закуп медицинских изделий являются также одной из основных статей расходов больницы, от рационального планирования которых зависит эффективность деятельности больницы. В частности, под медицинскими изделиями здесь подразумеваются изделия медицинского назначения и медицинская техника, стоимость которой не превышает 20 млн. тенге за единицу. Все, что выше данной суммы, подпадает под централизованный закуп через Единого дистрибьютора [14].

Условное разделение закупа по стоимости за единицу проведено преимущественно для того, чтобы централизованно закупать тяжелую медицинскую технику (такие как КТ, МРТ, Ангиографы, экспертные УЗИ и др.), которая требует долгосрочного сервисного обслуживания как в гарантийном, так и в постгарантийном периоде. ИМН и МТ, не подпадающие под вышеуказанную норму, больницы имеют право закупать самостоятельно, на бумажных носителях.

При этом, стоит учесть, что вне зависимости от стоимости медицинского изделия, очень большое значение имеет грамотное планирование управленцами потребности в оснащении и качественная подготовка технической спецификации. Текущие тарифы системы здравоохранения, к сожалению, не включают износ основных средств и амортизацию оборудования, что усложняет больницам ситуацию с поддержанием работоспособности медицинских изделий в рабочем состоянии. Так как собственных средств больнице не хватает, а имеющийся тариф недостаточен. Однако, в нормативные акты внесены нормы об учете данных статей с 1 января 2023 года [15], что позволит больницам рационализировать систему учета затрат на медицинские изделия. Поскольку речь зашла о том, что с течением времени и появлением все более усложненных методов оказания медицинской помощи, совершенствования системы закупа медицинских изделий, управленцам медицинских организаций необходимо внедрять сложные системы учета затрат, принимающие во внимание все текущие изменения, возникшие с внедрением ОСМС, а также изменений в тарифной политике системы здравоохранения и закупе медицинских изделий.

Таким образом, учет затрат и управление преобразованными многопрофильными клиниками – это потребность времени, продиктованная последними реформами системы здравоохранения Казахстана. Внедрение ОСМС, предстоящие изменения в тарифах на услуги здравоохранения, а также нововведения в система закупа медицинского оборудования прямым образом влияют на деятельность больниц, и соответственно, требуют изменений в системе учета затрат, мотивируя главных врачей принимать решения с учетом данных преобразований. Это несомненно требует от управленцев внедрения и ведения усложненной системы учета затрат здравоохранения в Казахстане, но при этом, одновременно позволит больницам перейти на новый уровень финансового управления.





СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Nathan Carroll and Justin C. Lord, The Growing Importance of Cost Accounting for Hospitals. J Health Care Finance. 2016 Fall; 43(2): 172–185;
2. Paulus A, Van Raak A, & Keijzer F (2002). Core articles: ABC: The pathway to comparison of the costs of integrated care. Public Money and Management, 22(3), 25–32;
3. Velmurugan MS (2010). The success and failure of activity-based costing systems. Journal of Performance Management, 23(2), 1–32;
4. McKenzie J (1999). Activity-based costing for beginners. Magazine for Chartered Management Accountants, 77(3), 56–58;
5. Namazi M (2009). Performance-focused ABC: A third generation of activity-based costing system. Cost management, 23(5), 34–47;
6. Turney PB (2010). Activity based costing: An emerging foundation for performance management. Cost management, 24(4), 33–43;
7. Horngren CT, Foster G, Datar SM, Rajan M, Ittner C, & Baldwin AA (2010). Cost accounting: A managerial emphasis. Issues in Accounting Education, 25(4), 789–790;
8. Shwartz M, Young DW, Siegrist R. The ratio of costs to charges: how good a basis for estimating costs? Inquiry. 1995-1996 Winter;32(4):476-81;
9. Приказ и.о. Министра здравоохранения Республики Казахстан от 15 октября 2020 года № ҚР ДСМ - 133/2020. Об утверждении государственного норматива сети организаций здравоохранения.
10. Реформирование сети организаций здравоохранения в Республике Казахстан. Policy Brief. Республиканский центр развития здравоохранения, 2018;
11. Закон Республики Казахстан от 16 ноября 2015 года № 405-V ЗР. Об обязательном социальном медицинском страховании.
12. Кодекс Республики Казахстан от 7 июля 2020 года № 360-VI ЗРК. О здоровье народа и системе здравоохранения, гл. 12;
13. База данных субъектов здравоохранения (по состоянию на 1.04.2022 г.) <https://fms.kz/kontaktnaya-informatsia/vybrat-kliniku/> ;
14. Об утверждении Правил организации и проведения закупок лекарственных средств, медицинских изделий и специализированных лечебных продуктов в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, дополнительного объема медицинской помощи для лиц, содержащихся в следственных изоляторах и учреждениях уголовно-исполнительной (пенитенциарной) системы, за счет бюджетных средств и (или) в системе обязательного социального медицинского страхования, фармацевтических услуг и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан. Постановление Правительства Республики Казахстан от 4 июня 2021 года № 375;
15. Об утверждении правил и методики формирования тарифов на медицинские услуги, оказываемые в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и (или) в системе обязательного социального медицинского страхования. Приказ Министра здравоохранения Республики Казахстан от 21 декабря 2020 года № ҚР ДСМ-309/2020.





УДК 339.5

САНКЦИОННЫЕ ВОЙНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТАНОВЛЕНИЯ НОВОГО МИРОВОГО ПОРЯДКА

Камшибаев Ермак Есимбекович

Лектор кафедры «Экономика, менеджмент и финансы» Высшей школы экономики и права
Восточно-Казахстанского университета им. С. Аманжолова
Усть-Каменогорск, Казахстан

Аннотация: Исследовательская цель научной статьи заключается в попытке концептуально-теоретического размежевания в свете современной международно-политической науки инструментов экономического принуждения с позиций теории международных отношений (ТМО), в частности экономические санкции и торговые войны. За последние 100 лет экономические санкции, торговые войны и иные инструменты экономического принуждения в современной политической науке объективно стали одним из ключевых инструментов в достижении внешнеполитических целей государства. В основном их используют развитые страны, обладающие мощной экономической и технологической базой, добиваясь уступок по вопросам внешней и внутренней политики от своих менее могущественных партнёров.

Ключевые слова: Экономические санкции, экономические войны, торговые войны, санкционные войны, экономическая дипломатия, международная политэкономия, политическая наука, теория международных отношений

Экономические санкции – это не менее древнее средство проведения государством его внешнеполитического курса, чем, скажем, дипломатическая практика или военные операции [1]. Наличие торговых и экономических связей между государствами на фоне очевидной ассиметрии их экономических возможностей изначально предполагает, что государственные деятели могут использовать экономический инструментарий как средство манипулятивного воздействия на своих контрагентов ради достижения конкретного политического результата. Уже в V—IV веках до н. э. зависимость государств от отдельных товаров и услуг, позволяющая задействовать санкции, равно как и иные средства и методы экономического принуждения в качестве внешнеполитических инструментов, достаточно глубоко осознавалась древнегреческими философами и писателями (Аристофан, Диодор Сицилийский и Плутарх), во многом предвосхитившими современные дискуссии по этому вопросу. Что касается торговых, или экономических войн, очевидно, что, как и санкции, это отнюдь не новый инструмент в арсенале экономической дипломатии. Примеры его использования во внешнеполитических целях можно найти в международной практике XIV–XVII вв. В частности, речь идёт о торговых войнах Ганзейского союза, которые впоследствии вылились в полномасштабные вооружённые конфликты, или же в качестве иллюстрации можно вспомнить, как торговые империи Англии и Нидерландов использовали торговые войны, чтобы ограничить могущество своих соперников на мировой политической арене [2]. Неудивительно, что столь широкое использование инструментов экономического принуждения в международных делах зачастую сочетается с тенденцией к расширительному толкованию понятий «экономические санкции» и «торгово-экономические войны» в свете политической науки и международной политэкономии, обслуживающих сферу экономической дипломатии.

Наиболее часто экономические санкции вводятся ради изменения политического режима конкретного государства, хотя в ряде случаев страны-инициаторы санкций стремятся повлиять лишь на отдельные составляющие внутренней или внешней политики государства-цели. Политически выверенное применение санкций способно создать условия, при которых ущерб и упущенные возможности для конкретной экономики, помноженные на общественно-политические последствия санкционной политики, делают совершенно неприемлемым для





целевого государства сохранение его прежнего курса во внешних сношениях или во внутривнутриполитических делах. Как правило, это вынуждает государства-цели корректировать свою политику в соответствии с требованиями страны-инициатора введения экономических санкций в отношении страны-адресата. Экономические санкции всегда (или почти всегда) вызваны к жизни наличием конкретной политической цели. В этом заключена их ключевая сущностная черта. Зачастую государства прибегают к использованию экономических санкций с тем, чтобы попытаться снизить (а то и вовсе подорвать) экономическое благополучие государства-цели, в результате чего задействованные торговые или финансовые инструменты принуждают правительство страны-адресата идти на определённые уступки политического характера, соглашаясь на требования страны-инициатора санкций. В тех случаях, когда объектом давления выступает правительство страны-адресата, а не его население, мы имеем дело с так называемыми прямыми санкциями. Страна-инициатор создаёт такие условия для правительства государства-цели, при которых оно должно сделать вывод о том, что выгоднее пойти на уступки, чем оставаться под гнётом санкций. Иная ситуация (использование непрямых санкций) складывается в тех случаях, когда страна-инициатор стремится возбудить массовые недовольства среди рядовых граждан страны-адресата с тем, чтобы дальнейшая эскалация протестных настроений вылилась в конечном итоге в смену политической власти в целевом государстве.

На одном полюсе теоретического континуума находятся экономические санкции и связанные с ними санкционные войны, тогда как на другом – войны торгово-экономические. Между этими полюсами можно наблюдать самые неожиданные пересечения санкционной политики с теми или иными формами и методами торгово-экономической войны, что, разумеется, вызывает к жизни плюрализм мнений среди учёных относительно возможных линий их концептуально-теоретического размежевания.

Военное сдерживание практически всегда обусловлено наличием конкретных политических целей. А целевые установки – это и есть, в сущности, главный маркер, позволяющий нам отличать экономические санкции от торгово-экономических войн. Если первые направлены на достижение политических целей, то смысл вторых – это всегда максимизация экономической выгоды. В обоих случаях, безусловно, речь идёт об экономическом принуждении, однако торговые войны ведутся главным образом ради достижения более выгодных условий торговли и производства, тогда как участники санкционных войн зачастую в угоду политике могут не считаться с экономическими потерями. Торгово-экономические войны как правило развязываются между торговыми партнёрами, в то время как обмен экономическими санкциями может иметь место и во взаимоотношениях между странами со слабой торговлей.

Экономические санкции и торгово-экономические войны в контексте мировой политики и международной политэкономии нередко воспринимаются сугубо ситуативно, стремление к анализу объективных причин их использования блокируется сиюминутными реакциями, в основе которых лежат стереотипы, циркулирующие в социальных сетях. На самом деле, дипломатия во все времена была связана с экономикой, и в частности с развитием международной торговли. Но, в отличие от предыдущих исторических периодов, эпоха глобального взаимодействия, развивая довольно жёсткую систему экономической конкуренции, в то же время всё более способствует росту взаимозависимости экономических систем различных государств. Более того, международное сотрудничество само по себе тем крепче, чем сильнее государства боятся попасть под санкции со стороны своих бывших союзников.

Основные различия между экономическими санкциями и торгово-экономическими войнами могут быть сведены к следующим принципиальным положениям:

1. Экономические войны и экономические санкции различаются, прежде всего, по целевым установкам. Экономические санкции всегда направлены на достижение политических





целей, тогда как смысл торгово-экономических войн заключается в максимизации экономической выгоды.

2. Экономические войны и экономические санкции различаются по используемым инструментам. Для санкционной политики характерны всеобъемлющий или частичный запрет на экспорт и импорт отдельных товаров, запрет на финансовые операции, конфискация имущества и активов, запрет на транзакции с определёнными лицами, компаниями или странами. В случае торгово-экономических войн речь идёт скорее об использовании инструментария тарифной политики, экспортных или импортных квот, а также всевозможных нетарифных ограничений, как то: таможенные процедуры, манипулирование техническими стандартами и нормативами качества.

3. Экономические войны и экономические санкции несколько различаются по характеру взаимоотношений между участниками. Торгово-экономические войны развязываются в большинстве случаев между партнёрами. Экономические санкции также могут быть обращены против союзников. Однако – в отличие от торгово-экономических войн – санкции характеризуются большей умеренностью своих целей (без установок на военное сдерживание страны-адресата или смену её политического режима).

4. Экономические войны и экономические санкции различаются по числу участников. Классический случай торгово-экономической войны предполагает наличие двух участников, хотя возможны и иные конфигурации. Аналогичную картину можно наблюдать и в отношении санкционных войн. Как правило, в них тоже вовлечены два игрока, хотя истории известны примеры и широких коалиций стран-инициаторов (к примеру, санкции против КНДР), и введение санкций против группы стран (например, санкции Вашингтона против государств, поддерживающих терроризм). Нередко под ударом санкционной политики оказываются государства, компании или физические лица, не являющиеся первоначальной целью страны-инициатора санкций (например, из-за транзакций с агентами государства-цели).

5. Экономические войны и экономические санкции различаются по балансу потенциалов участников. Отношения между участниками торгово-экономических войн скорее равновесны, а при санкционной войне – асимметричны.

6. Экономические войны и экономические санкции различаются по отношению к ним промышленного и коммерческого лобби. В случае торгово-экономических войн бизнес зачастую высоко мотивирован и выступает проактивно, предлагая правительству конкретные шаги или решения. Более того, нередко именно деловые круги инициируют развязывание правительством очередной торговой войны, в то время как инициирование санкций – это прерогатива ведомств законодательной и исполнительной власти.

Ранний послевоенный период (середина 40-х годов XX в.) характеризуется исключительной интенсивностью процесса изучения экономического принуждения в теории и практике мировой политики и международных отношений со второй половины XX в. В современный период на Западе существует обширный пласт эмпирических и теоретических работ, посвящённых изучению экономических санкций, торговых войн и иных инструментов экономического принуждения, которые активно используются государствами и международными организациями в урегулировании политических проблем международных отношений, а также глобального и регионального развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Тимофеев И. Н. Экономические санкции как политическое понятие // Вестник МГИМО Университета. 2018. № 2 (59). С. 26–42.
2. Daoudi M. S., Dajani M. S. Economic Sanctions: Ideals and Experience. Boston: Routledge and Kegan Paul, 1983.





УДК 658

КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТТІ ДАМУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

Саденова Асель Маратовна

Д.Серікбаев атындағы ШҚТУ аға оқытушысы, докторант
Өскемен, Қазақстан

Аңдатпа: Қазақстандық кәсіпкерліктің бәсекеге қабілетті артықшылықтарының дамуы инновациялық экономикаға өту жолымен ғана жүзеге асады. Алайда, әлемдік экономиканы тұрақсыздандыру процесінде, отандық кәсіпкерлік жұмыс істеу мен дамудың жаңа бағыттарын игеруге, өсу резервтерін іздеуге және бұл үшін қажетті ресурстарды белсенді жұмылдыруға мәжбүр. Осының барлығын тиімді жүзеге асыру үшін шетел тәжірибесін зерттеген жөн. Бұл мақалада кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін дамытудың АҚШ, Жапония, Еуропалық Одақ мемлекеттерінің тәжірибесі туралы айтылған.

Тірек сөздер: кәсіпкерлік, тұрақты даму, инновациялық әлеует

Кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін дамытудың бай әлемдік тәжірибесі бар. Көптеген экономистер табысты әлемдік тәжірибені жүзеге асырып, басқа елдердің қателіктері ескерілсе, инновациялық экономиканы қалыптастыру үдерісін жеделдетуге болады деп есептейді. Дегенмен, абсолютті барлық мемлекеттерге сәйкес келетін әмбебап ұсыныстар мен шаралар жоқ, жалпы мемлекеттің дамуына және белгілі бір экономикалық жағдайдың ерекшеліктеріне әсер ететін әртүрлі факторларды ескеру қажет. Сондықтан инновациялық әлеуетті қалыптастыруда төменде қарастырылған әртүрлі елдердің тәжірибесі тек бағдар болып, сол немесе басқа әлемдік тәжірибені қолданудың жұмыс барысында толықтырылып, дамытылуы тиіс деп есептейміз.

АҚШ, Германия сияқты федеративті мемлекеттерде, Франция сияқты унитарлы мемлекеттерде және Ұлыбритания, Нидерланды, Испания сияқты конституциялық монархия елдерде, сонымен қатар Қытайда да кәсіпорындардың инновациялық әлеуеттің қалыптасуы мен дамуы ұқсас сценарийлермен, бірақ әртүрлі жолдармен өтті.

XX ғасырда дамыған және дамушы мемлекеттер жүйесінде үстемдік еткен ел – АҚШ елі. Көптеген ғалымдар сол елдің үздіктігін оның географиялық ерекшеліктеріне байланысты және тарихи жауынгерлік шабуылдардан тікелей қатысудан аулақ болғанымен түсіндіреді. Дегенмен, Германия мен Жапонияның соғыстың жойқын зардаптарынан кейін де әлемнің көптеген жетекші державаларын қуып жетіп қана қоймай, озып өтуге болатынын дәлелдейді [1]. АҚШ-та тиімді инновациялық әлеуетті құруға ықпал ететін алғышарттардың бірі – бұл оның заңнамалық актілері.

1982 жылы құрылған SBIR (Small Business Innovation Research) шағын бизнесті инновациялық зерттеу бағдарламасы және 1992 жылы құрылған STTR (Шағын бизнестің технологиялар трансферті) технологиясын трансферттік бағдарламасы бүгінгі күнге дейін инновациялық әлеуетті қалыптастырудың қуатты көздерінің бірі болып қала береді. Бағдарламалардың негізгі мақсаты – инновациялық кәсіпкерлікті қолдау, инновацияларды дамытуда шағын бизнестің рөлін күшейту және оларды коммерцияландыру.

2021 жылы бағдарламаларға 4000-нан астам компания өтінім берді, олардың жалпы қаржыландыру жылына \$2,5 млрд құрайды. SBIR және STTR бағдарламалары үш кезеңде өтеді.

1-кезең: 6 айдан 1 жылға дейін 100 мың долл. дейін қаржыландыру;

2-кезең: 2 жылға 1 млн. долл. дейін қаржыландыру;





3-кезең: қаржыландырусыз көмек беру.

Аталған бағдарламалардың басты артықшылығы – шағын кәсіпкерлер алатын гранттар түріндегі өтеусіз қаржыландыру. Сондай-ақ, өз идеясын жүзеге асыру барысында бағдарламаға қатысушы өз саласындағы жетекші американдық сарапшылардан көмек алады. Айта кету керек, мемлекет зияткерлік меншікті талап етпейді және бизнес иелерінің акцияларына ешқандай әсер етпейді.

АҚШ-та шағын бизнесті инвестициялау компаниясы (SBIC) бағдарламасы арқылы жеке инвестицияларды тарту арқылы шағын бизнесті табысты қаржыландыру тәжірибесі де бар. АҚШ-тың шағын бизнес әкімшілігі де осы бағдарламаның үйлестірушісі болып табылады. SBIC бағдарламасы бойынша 400-ден астам инвестициялық компаниялар, көбінесе жеке коммерциялық кәсіпкерлер өз капиталын пайдалана отырып және қарыз қаражатын тарта отырып, шағын және орта бизнеске кепілдік міндеттемелері негізінде, қолайлы мөлшерлеме бойынша инвестицияның әртүрлі түрлерін жүзеге асырады. Бағдарламаның әкімшілер қатарындағы көпшілігі ҒЗТҚЖ-мен айналысатын инновациялық кәсіпкерлікке венчурлық инвестицияларды тартуға бағытталған. Себебі, инвесторлар өздерінің инновациялық әлеуетінің тиімділігіне сенімді. Демек, бұл бағдарламаның тиімділігі келесіде: тәуекелді инвестициялар 75 мыңнан астам жаңа жұмыс орнын ашты; коммерцияланған инновациялар саны артты; шағын және орта кәсіпкерліктің инновациялық әлеуетін табысты қалыптастыру және т.б. [2].

Сонымен қатар, АҚШ-та жаңадан жұмыс істеген кәсіпкерлер мен жұмыс істеп жатқан кәсіпкерлер үшін тегін кеңестер мен тренингтерге арналған екі бағдарлама жүзеге асырылған. Бірінші бағдарлама ақпараттық орталықтардың қызметін қолдауға бағытталған – «Бизнес-ақпараттық орталықтар». Екіншісі – «Бұрынғы топ-менеджерлер арасындағы консультанттар корпусы» SCORE, ол жаңа бастаған кәсіпкерлер мен жұмыс істеп тұрған кәсіпкерлердің әртүрлі даму кезеңдеріндегі техникалық, ұйымдастырушылық және қаржылық мәселелері бойынша тегін кеңес береді. Бағдарламада 11500 ерікті-кеңесші жұмыс істейді, олардың қызметі ішінара шағын бизнес әкімшілігінің бюджетінен қаржыландырылады [3].

АҚШ-тың көптеген федералды заңдар мен бағдарламалар кәсіпкерлікті қолдауға негізделген. Кәсіпорындар дамудың бастапқы кезеңдерінде қызметінің ең қауіпті сәттерін қаржыландыруды қамтамасыз ету арқылы олардың инновациялық әлеуетті құруға бағдар болады. Бағдарламаның тиімділігін Symantec, Qualcomm, DaVinci, Genetech және iRobot сияқты ірі жоғары технологиялық компаниялардың SBIR шеңберінде бастапқы кезеңдерінде қаржылық қолдау алғаны дәлелдейді [3].

Кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін құрудың жапондық тәжірибесі де мемлекеттік ықпалдың жоғары деңгейімен ерекшеленеді. Қысқа тарихи кезеңде Жапония әлемдік экономиканың көшбасшыларының біріне айналды. Оған шағын және орта бизнесті дамытуға мемлекеттік қолдау көрсетуге бағытталған саясаттың, сондай-ақ үкіметтің экономикадағы сыртқы және ішкі өзгерістерге барабар және жылдам әрекетінің арқасында қол жеткізілді. Кәсіпкерліктің инновациялық әлеуетін қалыптастыру Жапония 50-ші жылдардан бастап шетелдік патенттер мен «ноу-хауды» тартудан басталды. 1980 жылдардан бастап еліміздің экономикалық саясаты өзінің ғылыми орталықтарын құруға бағытталды, басқаша айтқанда, елде өзіндік ғылыми-техникалық әлеует құрылды. Сонымен, 1983 жылы технополистерді дамыту тұжырымдамасы қабылданып, оған келесі бағдарламалар кірді: «Технополистерді дамыту жоспары», «Ғылыми өндірісті орналастыру жоспары», «Іргелі зерттеулердің жоспары». Нәтижесінде 100-ден астам технопарктер құрылды, бұл ғылыми-зерттеу кешендерін құруды қамтамасыз етті, белсенді мемлекеттік қолдаумен, оның ішінде өңірлік деңгейде жоғары оқу орындары мен ғылыми орталықтар арасында өнеркәсіппен іскерлік және ғылыми-техникалық байланыстар орнатылды.





Технопарктердің 70% жуығы өңірлердегі шағын және орта бизнесті қолдау мақсатында құрылған, оның 58% жоғары технологиялық өнімдерді шығаруға бағытталған.

Осылайша, Жапонияда венчурлық орталықтар мен кәсіпкерлерді қолдаудың аймақтық орталықтары үздік кәсіпкерлер, инновациялар, бизнесті басқару мен жүргізудің тиімді әдістері, инновацияларды қолданудың сәтті нәтижелері туралы ақпарат жинайды және прогрессивті тәжірибені бүкіл елге таратады. Нәтижесінде инновацияларды өндірушілер мен тұтынушылар арасында байланыс орнатылады.

Еуропалық Одақ елдері кәсіпкерліктің инновациялық әлеуетін арттырудың сәл басқаша бағытын таңдады. Кәсіпкерлерді инновациялық қызметке ынталандыру үшін ЕО-ның 2001 жылы еуропалық инновациялық көрсеткіштер тақтасының (EIS) мамандандырылған әдістемесін әзірледі. Әдістеме ЕО-тың инновациялық дамуының қол жеткізілген деңгейін сипаттайтын кешенді көрсеткіштің нәтижесімен ЕО елдеріндегі инновациялық белсенділіктің 29 көрсеткішінің талдауын қамтыды. 2010 жылы бұл әдістеме нақтыланып, ЕО Инновациялық көрсеткіштер тақтасы деп аталды [4].

ЕО-ның 2020 жылдың Инновациялық тақтасының нәтижелері ЕО-ның инновациялық белсенділігі тұрақты қарқынмен өсуді жалғастыратынын көрсетеді. ЕО АҚШ-тан асып түседі, бірақ Австралия, Жапония және Оңтүстік Кореямен салыстырғанда өз орнын жоғалтады [5].

Осы әдістеме негізінде ЕО-на мүше 27 мемлекет инновациялық өнімділік бойынша 4 топқа бөлінген:

I. Көшбасшы инноваторлар (жоғары көрсеткіштер) – Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды, Люксембург.

II. Мықты инноваторлар (өнімділік орташадан жоғары) – Бельгия, Германия, Австрия, Ирландия, Франция, Эстония, Португалия.

III. Орташа инноваторлар (орташа өнімділік) – Кипр, Испания, Словения, Чехия, Мальта, Италия, Литва, Греция, Словакия, Венгрия, Латвия, Польша, Хорватия.

IV. Қарапайым инноваторлар (орташа көрсеткіштерден төмен) – Бразилия, Румыния.

Бұл құрал әрбір мүше мемлекеттің ғана емес, жалпы ЕО-ның инновациялық әлеуетін сандық бағалауға мүмкіндік береді.

Көріп отырғанымыздай, батыс елдерінде инновациялық кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдауға ерекше көңіл бөлінеді. Барлық дамыған елдерде кәсіпкерлік құрылымдардың инновациялық қызметін қолдауға бағытталған арнайы ұйымдар бар. АҚШ-та инновациялық кәсіпкерлікті институционалдық қолдауды Шағын бизнес әкімшілігі, Ұлттық ғылым қоры, NASA, университеттер, өнеркәсіп министрліктері; Германияда – Экономика министрлігі, Ғылыми зерттеулер және технологиялар министрлігі, Өнеркәсіптік зерттеулер қауымдастығының федерациясы, Патент орталығы; Францияда Экономика министрлігі, Ғылыми-зерттеу нәтижелерін енгізу жөніндегі ұлттық агенттік, Ғылым және технология қоры; Италияда – Технологиялық инновациялар қоры.

Соңғы уақытта әлемдік тәжірибеде инновациялық жүйені енгізу үшін Еуропа елдерінде ғана емес, бүкіл әлемдік нарықтарда бәсекеге қабілеттілікті арттыру бойынша күш-жігерді біріктіру мақсатында әртүрлі салалық Даму орталықтары/Құзыреттілік орталықтары/Педагогикалық шеберлік орталықтары құрылды. Мысалы: Швецияда бұл – «Кәсіпкерлік және инновациялар министрлігі», Швецияның «Инновациялық жүйелер жөніндегі мемлекеттік агенттігі» (VINNOVA); Ұлыбританияда бұл – инновациялық әзірлемелерді коммерцияландыруға маманданған «Катапуль» орталықтар желісін дамыту үшін жасалынған «Innovate UK» жобасы; Финляндияда бұл – «Ғылым, технология және инновацияның стратегиялық орталықтары» (SHOK). SHOK-орталығының қатысушылары серіктестіктер, ғылыми ұйымдар болып табылатын консорциум түрінде құрылған.





Бірқатар елдерде ұлттық инновациялық жүйенің бірыңғай операторы ретінде инновациялық обсерватория құрылған. Жүйе елдің ғылыми-техникалық және инновациялық даму динамикасын талдайды, жүргізіліп жатқан инновациялық саясаттың тиімділігін, оның инновациялық қызметті қолдауға әсерін бағалайды және оны жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлейді. Мысалы ЮНЕСКО-ның «GO-SPIN» платформасы. Бұл – шешім қабылдаушылар, парламентарийлер, университеттер, білім иелері, компаниялар, кәсіпқойлар және жалпы қолдану үшін қуатты графикалық және аналитикалық құралдары бар деректер қорын ұсынатын ашық платформа. Дүниежүзілік банкпен кәсіпорындардың инновациялық қызметін елдік шолуларға, есептерге, бағалауға бағытталған «Инновациялық саясат платформасы» (IPP) құрылды. Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы инклюзивті және әлеуметтік инновацияларды бағалауға бағытталған мемлекеттік сектордағы инновациялар обсерваториясын құрды.

Сондай-ақ, Францияның зерттеулер мен жоғары білім беруді бағалау жөніндегі Жоғары Кеңесі «Францияның ғылым және технологиялар жөніндегі обсерваториясын» (OST) ашты. Бұл обсерватория жоғары білім, ғылыми-зерттеу және инновациялық стратегияларды әзірлеу үшін аналитикалық материалдарды, семинарларды жинайды. Канадада Квебек университеті құзырында «Ғылым, технологиялар және инновациялар жөніндегі канадалық Обсерватория» (Ost Canada) бар, ол ғылыми және технологиялық қызметті бағалауға, мәліметтер базасы, нетворкинг арқылы ақпарат беруге ықпал етеді. Швейцарияның ғылым, саясат және қоғам обсерваториялары (OSPS) ғылым мен саясат пен қоғам арасындағы қатынасты түсіну мақсатын көздейді. Обсерватория ғылым мен технологияларды әлеуметтік зерттеуге, ғылыми ынтымақтастыққа, коммуникацияға және білімді таратуға, жоғары білім берудегі теңсіздікке ерекше қызығушылық танытады [7].

Осылайша, қарастырылған тәжірибелерді зерттеу нәтижесінде келесідей қорытындыға келдік: қолайлы инновациялық, инвестициялық жағдайлар жасау арқылы кәсіпкерлік құрылымдардың инновациялық қызметінің тиімді жұмыс істеуі және тұрақты дамуы үшін инновациялық процестің барлық қатысушылары үшін, сондай-ақ инновациялық дамудың ресурстық әлеуетін қалыптастыру және қолдау жағдайында мемлекет, ғылым және бизнес арасындағы өзара байланысты нығайту шараларын жүзеге асыру арқылы Қазақстан экономикасының инновациялық салада алдыңғы қатарға шығуына толық мүмкіндік бар.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

- 1) А.Б.Переладов, И.П.Камкин Инновациялық дамудың әлемдік тәжірибесі. // ҚМУ Хабаршысы, 2011, №1, б. 64-70
- 2) Small Business Investment Company (SBIC), <https://www.investopedia.com/terms/s/smallbusinessinvestmentcompanysbic.asp>
- 3) Graves S. SBIR Reauthorization Opens Opportunities For Small Business [Electronic recourse] // Alliance for affordable services: official site. http://www.affordableservices.org/Advocacy/Legislative/AR_Dec11.aspx.
- 4) Innovation Union Scoreboard, IUS. В.М.Матюшок, А.А. Кравцов Европейский путь к инновационной экономике. Вестник РУДН, серия Экономика, 2011, №4, б.44-54
- 5) European Innovation Scoreboard 2020, European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs
- 6) SBIR STTR бағдарламасына шолу презентация <https://www.sbir.gov/about>
- 7) 2020 жылғы 8 сәуірдегі «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне инновациялық және ғылыми-техникалық даму мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заңы жобасының тұжырымдамасы





TRENDS IN EMPLOYEE TRAINING AND DEVELOPMENT IN THE POST-PANDEMIC PERIOD

Ganieva Dilnoza Bakhridin kizi

Tashkent state university of economics,
1st year PhD student of the Department of “Human Resource Management”

Annotation: This article discusses changes in the system of employee training and development at enterprises and organizations after the pandemic. Aspects are considered that training and development specialists should pay attention to improve the effectiveness of this system.

Keywords: employee training and development, pandemic, digital learning, e-training, Covid-19

The era of the coronavirus pandemic has caused significant twists and turns in the interaction of HR managers with employees. The experience of remote work for employees has also changed the views on the concept of working in people's lives. The system of their training and professional development did not remain aloof from this. According to a LinkedIn study, 72 percent of managers said that over the years, training and development have become one of the most important functions for their company [1]. Especially during the coronavirus pandemic, the importance of staff training has increased even more. Companies have reviewed the tools, methods, practices and priorities of training [2,3]. Employee development in companies has become a more important topic today than ever. The reason is that it will be cheaper to develop and educate a promising employee working in an organization than to hire a new employee. 54% of training and development specialists stated that internal mobility of employees is a priority in their organization in the period after Covid-19 [1].

The pandemic has made it possible to test the capabilities of Internet technologies in all areas to a greater extent. Remote work technologies are also successfully used in the personnel training and development system.

The need for social isolation due to a relatively long pandemic has dramatically changed the education and training market. There was a need to shift the scope of development from personal communication with the audience to the Internet environment. A survey of 1,675 training and development experts conducted in early 2020 shows that 57% of them planned high budgets for online training last year. The coronavirus has become a catalyst for change and has only accelerated changes in learning [1]. Priorities have changed in organizations and there is a need for new competencies. Experts in T&D believe that this is the beginning of larger and longer-term changes that will occur not only at the technological level, but also in the awareness of employers and employees. Employees, managers and business leaders feel the pressure of professional development and retraining. Many of them claim that Covid-19 and the resulting economic crisis have accelerated their need to acquire new skills.

In addition, in the context of the global health and economic crisis, it is more difficult to find opportunities for development in the workplace. Almost half (46%) of employees said that their employers had reduced opportunities for professional development and retraining during the pandemic [4]. The Covid-19 pandemic has somehow forced the training market to intensively use the video format as a better alternative to face-to-face meetings. Video conferences, webinars, virtual fairs, open days and networking meetings have become everyday life for professionals in many fields. There are many reasons to believe that the situation in which most of the business interaction has switched to various forms of remote communication will last for a long time and





will become our new daily life. Therefore, it is worth considering how to effectively implement development processes in such conditions in order to gain competitive advantages.

Also, the results of a study carried out by the Talent Development Association in August 2020 indicate a significant increase in the use of e-learning in organizations. In total, 99% of organizations provide electronic education to their employees, and only five years ago this figure was equal to 76%. Over the next five years, 100% of the organizations surveyed stated their intention to offer e-learning within the framework of employee training and development activities [5].

Current trends indicate that special attention should be paid to the culture of teaching, individualization and socialization, as well as ensuring continuous learning in the workplace.

In the near future, the priorities of online education will be:

1. Digital content of learning.
2. Digital educational platforms.
3. Expansion of the team at the expense of employees providing digital education.

Also, valuable employees choose companies that ensure continuous development and currently increase efficiency and ensure the formation of skills that will be useful in the near future.

The main thing that every manager and HR manager should understand is that corporate education should not be in a vacuum. To do this, it is worth paying attention to:

1. Skill improvement - it is a technology that has benefited even from the pandemic, because now companies can find the best employees around the world without being tied to geography. And indeed, competition for work increases, and as a result, the professionalism of employees increases, because everyone wants to find a place in a large company, and for this it will be necessary to develop it.

2. The global employee model allows you to get rid of geographical shackles, build project models of remote cooperation. Ideally, we will come to the Anglo-American educational model, in which the employee himself will be responsible for his education, development, goals and achievements.

3. Changing the role of corporate universities. Their main task now will be the individualization of the educational process. To do this, it will be necessary to build individual training courses in which the entire path of the employee, the cost of his training and the time required to achieve the result are calculated. The corporation ceases to create content for its employees, on the contrary, it becomes a researcher looking for best practices and solutions that will help create an individual development system for each employee.

4. Increased competition in the educational market. The emergence of new funds allows the market to be diverse. In this regard, the status of a trainer-teacher should become a higher level.

Corporate education will undergo a number of changes in the years following the pandemic. First, a new balance must be formed between the skills that are formed due to new compensations for working with digital products, communicating with online colleagues and managing teams. Secondly, a combination of asynchronous online education, synchronous online education and face-to-face training, in which a clear advantage will be on the side of online education. Thirdly, the demand for mobility improvement programs will increase within the company. Fourth, corporate universities should be open and democratic in accordance with modern realities. Fifth, online education is becoming completely new, more flexible, real keys appear and develop at lightning speed.

Although the general transition to a distance learning format for staff was a mandatory measure, it is obvious that this has a positive effect on employee motivation. The world is changing every day, this is the essence of being, the pandemic has allowed us to make a sharp leap in the field of personnel training. There is no point in stopping, only moving forward will help companies create a "dream team" in the post-pandemic world.





REFERENCES:

1. LinkedIn Learning Report (2020), "4th annual 2020 workplace learning report", available at: <https://learning.linkedin.com/resources/workplace-learning-report>
2. Jingfang, C.L. and Yates, C. (2020), Share: How Organizations Can Thrive in an Age of Networked Knowledge, Power and Relationships, Bloomsbury Business, London.
3. Raheja, R. (2021), "L&D trends that will define the segment in 2021", People Matters Digital Magazine, available at: www.peoplesmattersglobal.com/article/training-development/ld-trends-that-willdefine-the-segment-in-2021-28092
4. Degreed Report (2020), "The state of skills 2021: ENDANGERED", available at: <https://stateofskills.degreed.com/>
5. ATD Research Report (2020), "E-learning: the evolving landscape", available at: www.td.org/researchreports/e-learning-the-evolving-landscape

УДК 796.5-05

УСТОЙЧИВЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Кузьменко Ю.В.

Старший преподаватель кафедры «Экономика и учет»
Северо-Казахстанского университета имени Манаша Козыбаева,

Олесиук М.М.

Преподаватель кафедры «Социально-гуманитарных дисциплин»
НУО «Гуманитарно-технический колледж»,
Петропавловск, Казахстан

Аннотация: статья посвящена изучению перспектив развития устойчивого туризма. В ней охарактеризованы основные виды экологического туризма, проведена сравнительная характеристика устойчивого и традиционного туризма, а также выявлены факторы, которые необходимо применять для стимуляции развития устойчивого туризма в Республике Казахстан.

Ключевые слова: экологический туризм, устойчивое развитие, устойчивый туризм.

Устойчивое развитие характеризуется как динамично гармоничное, взаимообусловленное развитие триады «человек-природа-экономика». Туризм - одна из наиболее развивающихся отраслей мировой экономики. Туризм единственная отрасль, которая оказывает прямое и косвенное воздействие не только на экономическую сферу, но и на социальную политику, культуру, традиции, образ жизни, здоровье нации и т.д.

Устойчивое развитие подразумевает единство трех составляющих:

- 1) экологическая устойчивость образуется в гармоничном взаимодействии туризма и основных экологических процессов;
- 2) экономическая устойчивость зависит от доходов с туристской деятельности как одной из эффективных отраслей в местной экономике;
- 3) социально- культурная устойчивость, направлена на повышение доходов местного населения и увеличения процента занятости в регионе, также ее задача состоит в сохранении исторических, культурных памятников.





Проведем сравнительную характеристику устойчивого и традиционного туризма в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика устойчивого и традиционного туризма

Факторы сравнения	Устойчивый туризм	Традиционный туризм
Привлечение туристов	Объемы предоставления туристских услуг согласуются с социально-экономическими, экологическими возможностями территории, определяющими характер туристской деятельности.	Туристская деятельность в первую очередь ориентирована на постоянное увеличение туристских потоков. Объемы предоставления туристских услуг ограничиваются только емкостью материально-технической базы
Поведение туристов	Туристы во время своего пребывания следуют определенной модели поведения в соответствии с культурой места пребывания. Их поведение не наносит ущерб природным ресурсам и традициям и местных жителей.	Туристы приносят свой образ жизни и поведения на территорию отдыха.
Отношение к природе	Для туристов важна ценность существования природных объектов, а не их потребительская ценность	Доминирует потребительское отношение туристов к природным объектам, которые оцениваются исходя из их полезности для человека.
Отношения туристов и местного населения	Дружелюбное и уважительное отношение целью которого является познание новой культуры.	Доминируют формальные отношения. Туристы считают себя хозяевами которых должны обслуживать.

Устойчивое развитие туризма нуждается не только в компетентном участии всех заинтересованных сторон, имеющих отношение к этому делу, но и в решительном политическом руководстве. Достижение устойчивого развития является непрерывным процессом, требующим постоянного мониторинга воздействия на окружающую среду и, в случае необходимости, введения корректирующих и предупредительных мер.

В Казахстане, как и во многих странах СНГ, термин «устойчивый туризм», недостаточно известен большинству. Устойчивый туризм напрямую связан с развитием экологического туризма.

В современном мире выделяется несколько видов экологического туризма.

Научный туризм основывается на туризме, в ходе которого проводятся различные природные исследования и ведутся наблюдения (например орнитологические туры, наблюдение за птицами).





Туры истории природы – это путешествия, связанные с познаниями туристами окружающей среды и местной культуры.

Приключенческий туризм объединяет все путешествия связанные с активными способами отдыха на природе. Целью в проведении подобных видов туризма является получение новых ощущений, впечатлений, улучшения физической формы или достижение каких либо спортивных результатов.

Высокой привлекательностью у туристов пользуются *путешествия в природные резерваты*, включающие уникальные и экзотические места планеты.

Для развития и реализации целей в сфере устойчивого туризма в Казахстане, необходимо решение следующих актуальных проблем:

- в сфере устойчивого развития необходимо проводить активизацию государственной политики;
- усовершенствовать систему регулирования туристской деятельности;
- уделить особое внимание формированию привлекательного имиджа туристской отрасли на территории Казахстана;
- разработать политику для стимулирования иностранных инвесторов в туристскую инфраструктуру РК;
- расширение развитие в сфере международного сотрудничества по вопросам устойчивого развития.

Существуют факторы, которые необходимо применять для стимуляции развития устойчивого туризма в Республике Казахстан:

- 1) всеобщая осведомленность о снижении себестоимости при целесообразном потреблении ресурсов;
- 2) осознанность организаций, предоставляющих туристские услуги об экологическом качестве;
- 3) компетентность правительства и организаций в том, что туризм оказывает негативное воздействие на окружающую среду;
- 4) осведомлённость общественности о возможностях влияния на туристскую политику.

Согласно нашему мнению в целях эффективного развития устойчивого необходимо модернизировать и усовершенствовать уже существующие методы, учитывая национальные и этнические особенности Казахстана.

На территории Республики Казахстан наиболее эффективными инструментами с целью преодоления негативных последствий и сдерживающих социально-экономических факторов в сфере туризма, необходимо рассмотреть туристские кластеры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Каландаров К.Х. Экологическое сознание: сущность и способы формирования. - М., 2019. - 48 с.
2. Байканова Д.Е. Развитие экологического туризма в Республике Казахстан//Вестник Хабаршы. Туризм. - №1 - 2012. - С. 43-49.
3. Проект повышения конкурентоспособности Казахстана: J.E/ Austin Associates, INC. - 26 января 2015. – 54 с.





УДК 330.101

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Рябова Надежда Николаевна

старший преподаватель, магистр экономики кафедры «Финансы и учет»
Таразского регионального университета им. М.Х.Дулати
Тараз, Казахстан

Аннотация: В статье рассмотрены внутренние и внешние факторы роста инфляции, ее влияние на развитие экономики. Приведены инфляционные ожидания предприятий и населения.

Ключевые слова: инфляция, индекс потребительских цен, инфляционные ожидания, спрос и предложение, уровень цен, факторы.

Инфляция представляет собой обесценивание денежной массы, в результате роста общего уровня цен [1].

На динамику инфляции оказывают влияние различные внутренние и внешние факторы. Например, уровень занятости и деловой активности, денежные доходы населения, производительность труда, степень конкуренции на рынках, обеспеченность товарами и услугами, инфляционные ожидания населения, цены на мировых товарных рынках и другие факторы.

Уровень инфляции определяется показателем индекса потребительских цен, который отражает изменение общего уровня цен на приобретаемые товары населением для потребления. Потребительская корзина для расчета инфляции отражает структуру расходов домашних хозяйств и включает в себя товары и услуги, занимающие наибольший удельный вес в потреблении населения. Потребительская корзина используется для расчета минимального прожиточного минимума, исходя из стоимости потребительской корзины в действующих ценах. Индекс потребительских цен рассчитывается как отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего года. Казахстан проводит инфляционное таргетирование, направленное на достижение целевого уровня инфляции. Инфляцию необходимо оценивать с учетом политических и экономических процессов.

Инфляционный рост ставит под угрозу реальные доходы и приводит к отказу от долгосрочных вложений капитала. Во время инфляции теряется покупательная способность национальной валюты, снижается качество товаров, рост недовольства властью, минимизируется финансирование с государственного бюджета. Катастрофические разрушения несет гиперинфляция. Наиболее опасным последствием гиперинфляции является то, что производственная деятельность становится неэффективной, идет обвальное переключение на посредническую деятельность.

Общими отрицательными последствиями инфляции могут быть:

- обесценение личных сбережений и вкладов на депозитных счетах в банках;
- рост развития спекуляций на рынке;
- кризис экономики;
- последствия инфляции на социальные льготы;
- снижение общего объема потребления экономических благ и т.д.;

С целью управления инфляцией проводится оценка инфляционных ожиданий. Инфляционные ожидания представляют собой предположения населения о дальнейшей динамике инфляции. Такие предположения о возможном уровне инфляции позволяют положительно влиять на экономическую деятельность населения и рынка.





Предположенный уровень инфляции эксперты стараются закорить, чтобы вновь активизировать деятельность на рынках, для размещения финансовых ресурсов в инвестиции или производство. Однако при невозможности закорить предположенный уровень инфляции, участники рынка будут вкладывать свои денежные ресурсы в недвижимость, товары, стабильную иностранную валюту, в ценности, стоимость которых не зависит от уровня инфляции в стране.

Измерение инфляционных ожиданий проводится путем опроса населения. Количественная оценка складывающихся ожиданий населения осуществляется путем квантификации, то есть придания результатам численного значения посредством построения соответствующих индексов с помощью вероятностного метода.

Рассмотрим инфляционные ожидания населения за летние месяцы. Их уровень остался высоким. Медианная оценка ожидаемой инфляции на один год увеличилась с 13,8% в мае до 16,5% в августе 2022 года. Опрос в июне 2022 года показал, что рост цен, связан с удорожанием продуктов питания, внешними событиями и изменением обменного курса. Повысились ожидания, связывающие рост цен с ухудшением эпидемиологической ситуации, возможным неурожаем и ростом доходов [2].

Уровень воспринимаемой инфляции по медианой оценке за год возрос с 21,3% в мае до 21,6% в августе 2022 года.

Исследования показывают, что воспринимаемый уровень инфляции сохраняется на высоком уровне в последние месяцы, достигнув в июне-августе максимума с 2016 года.

Инфляционные ожидания предприятий повысились, так как, доля предприятий, ожидающих более быстрый рост цен на годовом горизонте, составила 30,3%. Наблюдается рост инфляционных ожиданий на год вперед в отраслях экономики обрабатывающей промышленности, информации и связи, торговли. Однако, предприятия ожидают замедление роста цен на готовую продукцию в третьем квартале текущего года по сравнению с первым полугодием.

Исследование качественной оценки ожиданий показало незначительный прирост. В августе квантифицированная оценка ожидаемой за год инфляции возросла с 15,6% до 16,0%. 55% составила доля респондентов, ожидающих сохранения текущих ожиданий, либо более быстрый рост цен. Медианная оценка ожидаемой инфляции в августе 2022 года сохранилась на уровне 16,5%. Однако медианная оценка воспринимаемой инфляции незначительно возросла в августе до 21,6% [3].

Рост инфляции в стране связан с ростом инфляции в мире, а также ужесточением денежно-кредитной политики развитых стран, замедлением роста мировой экономики, рисками рецессии.

В результате введения эпидемиологических ограничений в Китае и решения США использовать стратегические запасы нефти, цены на нефть вышли на высокий уровень их волатильности. ФРС США резко и значительно повысила базовую ставку дважды за второй квартал с 0,25-0,5% до 0,75-1% в мае и до 1,5-1,75% в июне.

Годовая инфляция в Казахстане продолжает ускоряться. Основной вклад все еще приходится на продовольственные товары, при этом более быстрыми темпами ускоряются непродовольственная инфляция и инфляция платных услуг. Текущая динамика инфляции является результатом давления как со стороны спроса, так и со стороны предложения [4].

Потребительские цены повышаются на фоне роста как внутренних, так и внешних издержек, включая высокие мировые цены на энергоносители, ослабление обменного курса тенге к российскому рублю, сбой логистических цепочек и соответствующее удорожание транспортных услуг, высокую инфляцию в странах - торговых партнерах на фоне положительного реального роста доходов домашних хозяйств. Рост затрат обусловлен недостаточным ростом производительности труда в экономике.





Цены на платные услуги возросли до 10,1%. Инфляция продовольственных товаров увеличилась до 20,8%. Наблюдается замедление роста цен на мясную продукцию, масла и жиры. Приостановлен рост цен на плодоовощную продукцию, в частности, на яблоки, виноград, капусту. Сезонное снижение цен за месяц составил на 4,4% на фрукты и овощи, но годовой рост ускорился до 14,8%. Это подтверждается ростом сезонноочищенного показателя за месяц 1,33% м/м. Цены на молочные продукты выросли на 24,6%.

На фоне спроса и укрепления обменного курса рубля по отношению к тенге, в августе 2022 года наблюдается значительное ускорение роста цен на сахар. С марта цены на сахар повысились более чем на 80%. С другой стороны, опасения по поводу перспектив спроса из-за ожиданий дальнейшего замедления мировой экономики в 2022 году оказали понижающее давление на котировки мировых цен на сахар.

В случае нормализации баланса спроса и предложения на внутреннем рынке, ожидается замедление роста цен на сахар.

Несмотря на существенное замедление роста цен на зерновые культуры на мировых рынках с начала года продолжается ускорение темпов роста внутренних цен на мукомольную продукцию и крупы в августе с начала года составил 32,3%.

Высокая доля потребляемых импортных непродовольственных товаров, показала высокий рост цен в результате влияния эффекта переноса ослабления обменного курса тенге к доллару США и ростом стоимости транспортных услуг на перевозку грузов всеми видами транспорта на 4,9% в июле.

В частности, ускорился рост цен на канцелярские товары, товары личного пользования, моющие и чистящие средства, одежду и обувь.

Высокие инфляционные ожидания привели к росту цен на некоторые рыночные услуги. Подорожали услуги среднего профессионального на 12,5% и высшего образования на 18,6%. Наблюдается рост цен в области культуры и отдыха на услуги детских аттракционов, кинотеатров и фотографов, на стоимость услуг железнодорожного транспорта рост составил 19,7%, на услуги парикмахерских и салонов красоты, предприятий общественного питания.

Таким образом, изучение инфляционных ожиданий показывает ускорение инфляции до первого квартала 2023 года, когда будет достигнуто пиковое значение. По прогнозам итогов 2022 года годовая инфляция сложится в пределах 16-18%. Далее ожидается замедление инфляции до 7,5-9,5% по итогам 2023 года. Но тенденция к снижению инфляции будет усиливаться только в течение 2024 года. Между тем, она все еще будет формироваться выше целевого коридора и сложится на уровне 5,5-7,5%.

Обобщив причины, динамику и текущие значения роста инфляции, можно сказать, что инфляция приобрела хронический характер. В таких случаях, необходимо проводить антиинфляционную политику различными методами и способами борьбы с инфляцией. Они могут быть прямыми и косвенными. Способы снижения инфляции неоднозначны и по своим последствиям противоречивы. Основными методами борьбы с инфляцией являются денежные реформы и антиинфляционная политика. Путем проведения денежной реформы можно провести полное или частичное преобразование денежной системы, с целью упорядочения и укрепления денежного обращения. Проведение антиинфляционной политики позволит использовать комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленных на подавление инфляции, путем политики, направленной на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии; либо путем политики регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплаток с ростом цен.





Необходимо применить индексацию доходов, определенной уровнем прожиточного минимума или потребительской корзиной, соответствующей индексу цен. Поэтому, требуется внести изменения в управление инфляцией, приспособить экономику к условиям инфляции, ввести жесткий контроль над ценами, разработать меры смягчения социальной напряженности, установить предел падения жизненного уровня, укрепить финансовую устойчивость и стабильность страны через инструменты денежно-кредитной политики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Андрианов, В. Д. Инфляция: причины возникновения и методы ее регулирования / В.Д.Андрианов. - М.: Экономика, 2016. - 184 с.
2. Доклад о денежно-кредитной политике. Национальный Банк РК. Сентябрь 2022г.
3. Инфляционные ожидания. Национальный банк РК. Август 2022г.
4. Обзор финансового рынка. Национальный Банк РК. 2квартал 2022г.

UDC 331.52

THE DEVELOPMENT PROBLEMS OF UZBEKISTAN'S LABOUR MARKET IN THE TRANSITION TO THE DIGITAL ECONOMY

Otakuzieva Surayyo Alisherovna

PhD researcher of the research center

“Scientific bases and issues of economic development of Uzbekistan”
under the Tashkent state university of economics
Tashkent, Uzbekistan

Annotation: *The article examines the main employment indicators of the labour market of Uzbekistan, the prospects for transforming employment in the context of the transition to the digital economy. The paper shows the current problems of the labour market of Uzbekistan. The author notes that the current demography window in Uzbekistan may create opportunities for the labor market.*

Key words: *labor market, employment, unemployment, digital economy*

Nowadays Uzbekistan is a country with the largest permanent population in Central Asia, numbering more than 35 millions of people to 2022¹. Demographic processes in Uzbekistan have a significant impact on the socio-economic development of the country, including the labor market, employment and unemployment, making it necessary to take them into account in the development and implementation of state policy, especially during the transition to the digital economy.

Local experts assess the current state of the labor market as complex and controversial. A positive trend in Uzbekistan's labor market is the accelerated growth of the economically active population. For the period 2010-2020, the number of economically active population increased by 20.4% in the whole country and amounted to almost 15.0 million people (Fig.1).

¹ According to the State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. Accessed from <https://www.stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/demography> (retrieved 20.03.2022y.)





Fig. 1. Number comparison between Employed and Economically active population, 2010-2021yy., thousand people²

One more positive trend in the Republic is the increasing of employment in service sector. Despite the significant share of those employed in industry and agriculture, the number of people employed in the service sector is bound to grow. It is important to note that, since 1990, the share of employment in agriculture has decreased by 19%, while the share of employment in the service sector has increased by 20%. According to forecasting data of the Ministry of Employment and Labor Relations of Uzbekistan, by 2035 the share of employment in the service sector is planned to increase to 60%, reducing the share of employment in agriculture to 12% (Fig.2).

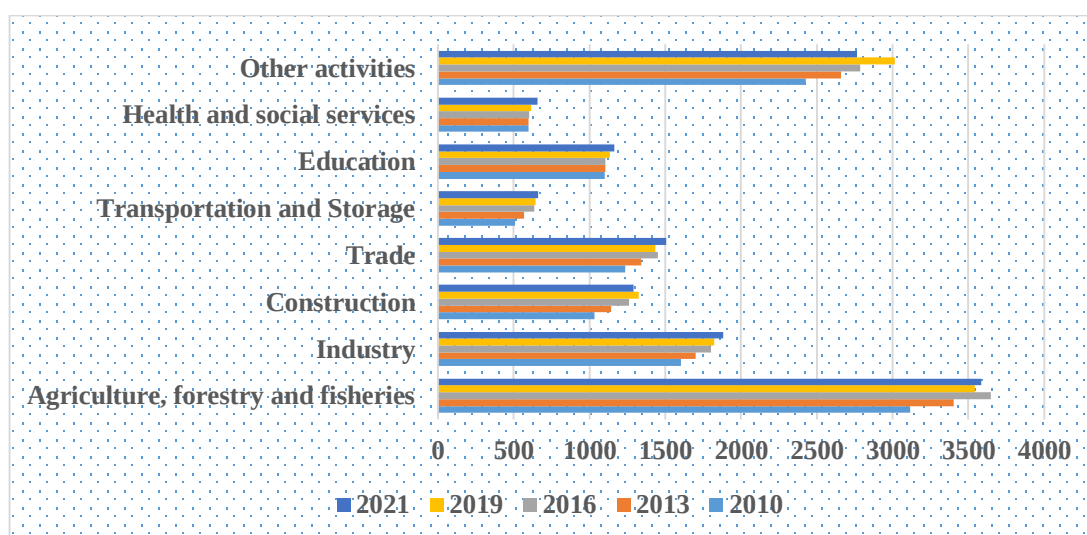


Fig. 2. Employment by economic activity, 2010-2021yy., thousand people³

² According to the Ministry of Employment and Labor Relations of Uzbekistan. Accessed from <https://www.stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/labor-market> (retrieved 20.03.2022y.)

³ According to the Ministry of Employment and Labor Relations of Uzbekistan. Accessed from <https://www.stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/labor-market> (retrieved 20.03.2022y.)





According to the analysis on the demographic state and development of the labor market in the country for the period 2010-2020, Uzbekistan is in a period of an open demographic window of opportunities. Despite the decline in the proportion of the working-age population in the permanent population, it remains quite high - over 57.9% in 2021⁴ (Fig.3). In the structure of the working-age population a significant proportion is totaled of young people under the age of 30 years. At the same time, the problem of employment of a rapidly growing working-age population continues to be the most acute of the socio-economic problems, affecting a significant part of the economically active population and families. Due to the imbalance in the growth of the economically active population and the creation of new jobs, the employment rate of the economically active population has decreased from 94.6% to 89.5% over the past ten years.

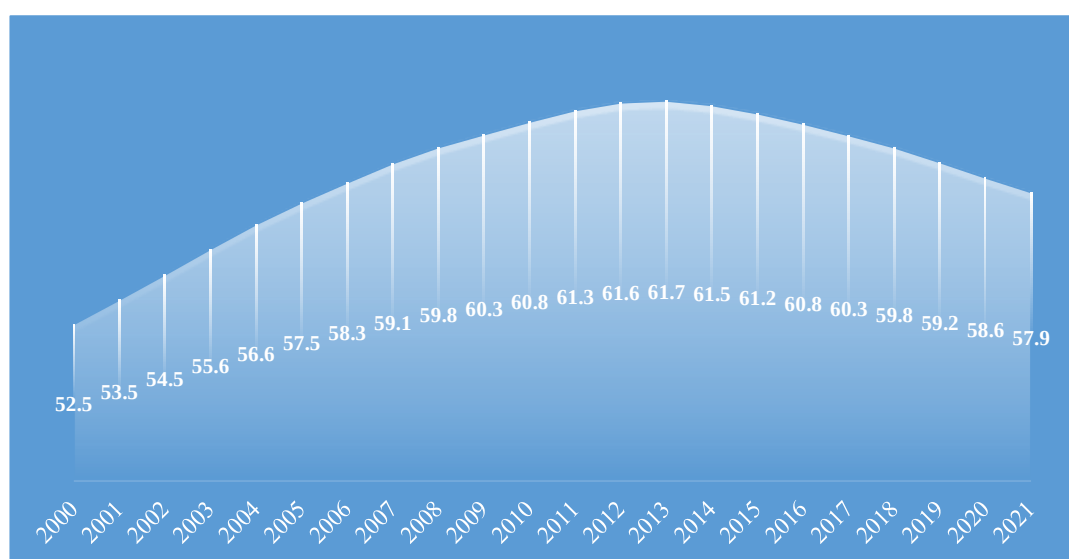


Fig. 3. Percentage of permanent working-age population in relation to the total population, average in the year, in %⁵

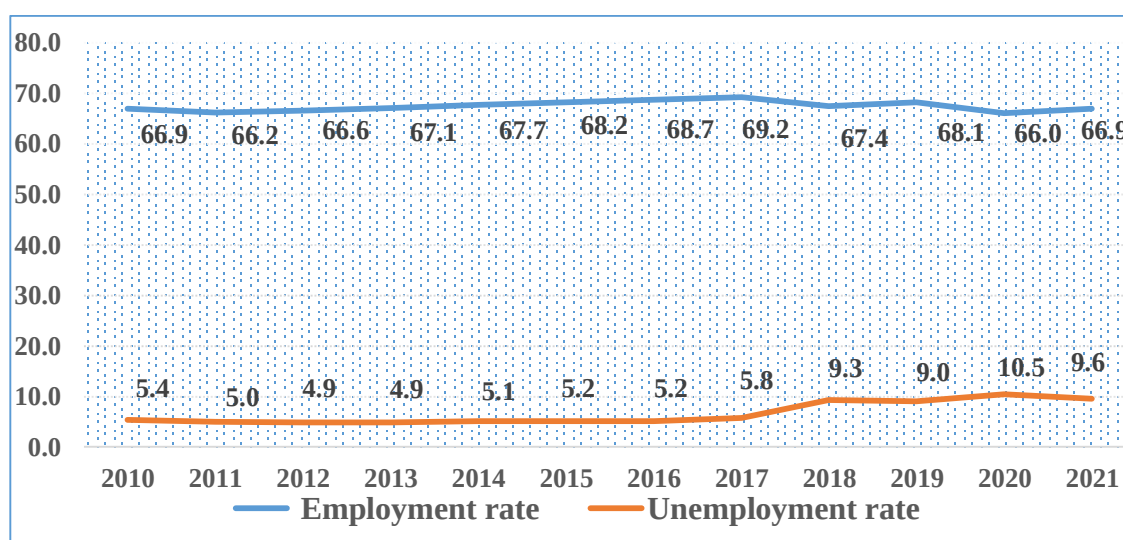


Fig. 4. Employment and unemployment trends in Uzbekistan, 2010-2021yy., %

⁴ According to the State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. Accessed from <https://www.stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/demography> (retrieved 20.03.2022y.)

⁵ According to the State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. Accessed from <https://www.stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/demography> (retrieved 20.03.2022y.)





As one of the reasons for high unemployment, especially in recent years, it's considered the discrepancy between the supply and demand for labor, both in terms of quantitative parameters and the level of competence of those who wants to find a job and the requests of employers (Fig.4).

Briefly describing the state and problems of the labor market in Uzbekistan, several aspects can be distinguished:

High unemployment (9,6% in 2021):

- the lag in the rate of job creation from the rate of demographic growth of the population;

- preference for performing temporary one-time work;
- weak entrepreneurial skills among the majority of the population.

High share of the informal employment sector:

- tax deductions do not go to the budget (social dependency);
- in the future – the burden on the pension system.

High percentage of unorganized migration:

- lack of legal private mechanisms;
- protection of the rights and interests of labor migrants abroad.

Consequently, scholars argue that demographic transition is evidenced to be a powerful stimulus for migration, especially from the underdeveloped regions to the developed ones [1,3]. However, with technological advancement, specifically with the massive digitization in many developing countries, the pattern of migration in the international job market has been evolving with a newer dimension. More online jobs are now globally offered than ever before and the colossal pool of the technologically skilled young population of the developing countries is getting access to those jobs. Digitalization not only drives the technological innovation and process re-engineering to support the country's industrial and service sector to fuel economic growth but it also acts as a driver for large-scale employment generation using digital platforms [2].

In recent years, the government of Uzbekistan has paid great attention to the development of the digital economy. Since 2015, in connection with the adopted reforms, the level of digitalization has improved significantly, but there are still issues and problems that need to be addressed consistently (Fig.5).

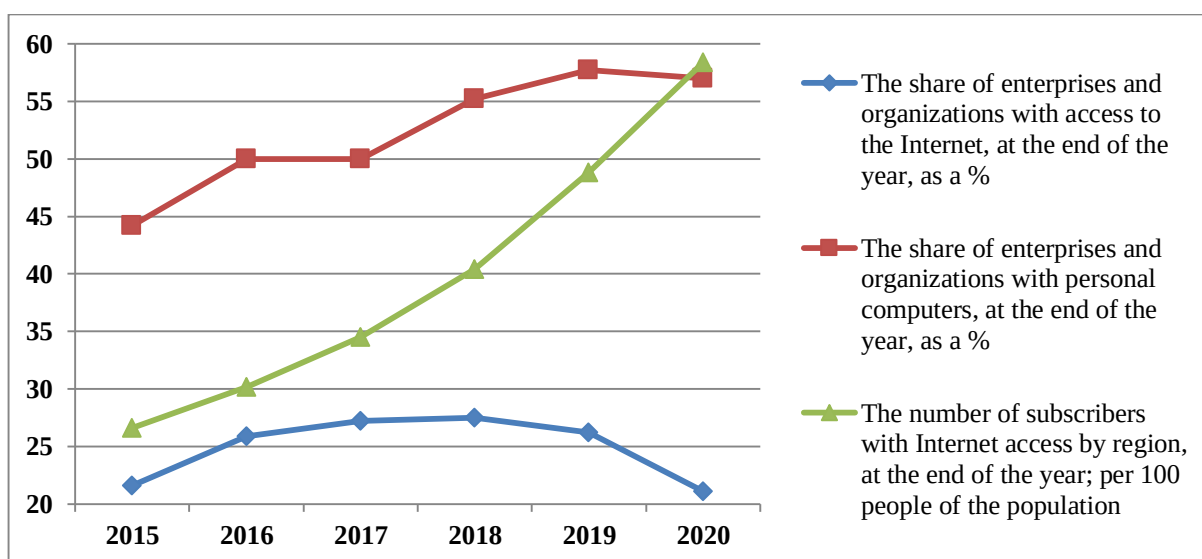


Fig. 5. Some indicators of the digital economy development of Uzbekistan, 2015-2020⁶

⁶ According to the State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. Accessed from <https://www.stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/demography> (retrieved 20.03.2022y.)





Whereas the digital economy involves the creation of high-tech employment, for further sustainable development of the economy it's required not just formal filling of jobs, but also sufficiently qualified workers with certain digital competencies to work in interdisciplinary industries. For this, it is important that qualifications and education meet modern requirements. In this regard, it is already necessary to move to a qualitatively different employment policy and improve the mechanisms for regulating the labor market. In modern conditions, legislation must adapt to new emerging employment relationships in order to prevent the emergence of social tension in the labor market.

REFERENCES:

1. Bruni, M. 2019. The World at the Crossroad. Demographic Polarization and Mass Migration. Global Threat or Global Opportunity. GLO Discussion Paper. No. 301. Global Labor Organization. Maastricht.
2. Bukht, R., and R. Heeks. 2017. Defining, conceptualizing and measuring the digital economy. Development Informatics Working Paper Series No 68. Centre for Development Informatics Global Development Institute, SEED. University of Manchester, Arthur Lewis Building, Manchester, M13 9PL, UK.
3. Goldscheider, C., ed. 2019. Migration, Population Structure, and Redistribution Policies. Routledge Publishing.
4. <https://www.stat.uz>

АҚШАНЫ ӘЛЕУМЕТТІК ЕСЕПКЕ АЛУ ТЕХНОЛОГИЯСЫ РЕТІНДЕ ЦИФРЛАНДЫРУ ЭВОЛЮЦИЯСЫ

Серикбаева Жания Әбдірахманқызы

Абай атындағы ҚазҰУ,

Сорбонна -Қазақстан институты, экономика факультеті, қаржы 4 курс
Ғылыми жетекші: Сапарбаева Айгүль Максұтовна, экономика магистрі
Алматы, Қазақстан

Аннотация: Монетарлық тарих басталғалы экономистер ақшаның айырбастау құралы ретіндегі функциясын, сонымен қатар олардың ең өтімді жинақ құралы ретінде сатылымы мен сенімін арттыратын өзіне тән қасиеттерін анықтап көрсетіп келеді. Бірақ ақшаның әлеуметтік институты технологиямен бірге дамуда. Сандық криптовалюталардың пайда болуы компьютерлермен басталып, экономистерді таң қалдырды. Нәтижесінде, бұл біздің мамандығымызды ақшаның негізгі феноменологиясын қайта қарастыруға мәжбүр етеді. Цифрландыру ақшаның материалдық емес функциясын құндылық стандарты және олардың айырбастау құралы функциясын көбірек сіңіретін әлеуметтік есептеу технологиясы ретінде алға тартады. Мұның экономикалық саясатқа ықтимал әсері орасан зор.

Кілт сөздер: Криптовалюта, монетарлық тарих, ақша феноменологиясы, компьютерлік өзгерістер, сандық цифрлық платформалар

Классикалық және неоклассикалық кезең ішінде ақша ойларының негізгі қызығушылығы ақшаның айырбастау құралы ретінде дұрыс жұмыс істеуі болды, ол әдетте олар жасалған заттың ішкі қасиеттеріне байланысты деп саналды. Шикізатқа деген басым





көзқарасқа сәйкес," сенімді ақша " қымбат металдардан тұруы керек немесе олармен қатаң қамтамасыз етілуі керек еді. Осылайша, Карл Менгер ақшаның эволюциясын нарықтық басқарылатын стихиялық тәртіп ретінде түсіндірді, нәтижесінде ол сатылымға барынша қолайлы өнімді құруға әкелуі керек. Кейінірек жағдай нақты жағдайларға байланысты өзгерді, 1970 жылдары Бреттон-Вудс жүйесі құлағаннан кейін фиаттық ақша әдеттегідей болды. Алайда ақша теориясының негізгі алғышарттары негізінен қалыптасқан болып көрінді және билік оларды қайта қарауға құлықсыз болды. Ақшаның нақты феноменологиясы туралы негізгі сұрақтар тартымсыз болды, өйткені монетарлық зерттеулердің авангарды өсіп келе жатқан күрделіліктің жаңа теориялық модельдерін ұсынды. Нәтижесінде, компьютерлік ғалымдар ойлап тапқан алгоритмдерге негізделген сандық криптовалюталардың жақында пайда болуы экономикалық тәртіпті күзетсіз және қорғаусыз қалдырды.

Бұл мақаланың негізгі идеясы-цифрландыру бізді Шумпетердің несие экономикасындағы әлеуметтік есепке алу технологиясы туралы түсінігі тұрғысынан ақшаның негізгі феноменологиясын қайта қарастыруға мәжбүр етеді. Ақша әдетте олардың материалдық түрінде және өзіне тән қасиеттерінде қабылданған уақытта, ол дебет пен талаптың арасындағы қабылданған айырмашылықтарды белгілейтін ағымдағы шоттарды есептеу арқылы олардың негізгі функциясын анықтайды.

Жүйелі ақша ойлауының басталуы әдетте грек философтарына жатады. Олардың экономикалық талдауы қарапайым болды және негізінен қоғам мен мемлекеттің жалпы теориясы тұрғысынан бизнеске қатысты болды. Алайда, гректер ақша теориясының ең өткір екі сұрағына жүгінді: «маңызды зат деген не?» және сәйкесінше «ақшаның құрылымдық функциялары қандай?» Ғасырлар өткен соң, Шумпетер Платон мен Аристотельге ақша ойының екі архетипінің пайда болуын жатқызды: Платон, аға ғалым, ақшаны "символдық" түрде алмасуды жеңілдету құралы ретінде қарастырды. Ақша - ең көне әлеуметтік институттардың бірі. Оның практикалық мағынасы экономикалық қатынастар құрылымында соншалықты терең болғандықтан, ақша-несие тарихы кез-келген жазылған қасақана теориялық ойдың алдын алады. Бұл бөлімде оның алғашқы эволюциясы туралы тарихи есеп келтірілген. Ақша теориясының классикалық және неоклассикалық негіздерін қалыптастырған кезеңдегі экономистердің басым пікіріне қайшы, бұл ақша функциясы әлеуметтік шоттардың бірлігі ретінде алмасуды жеңілдету функциясынан бұрын болғанын көрсетеді.

Сандық ақша және шот. XX ғасырдың екінші жартысының көп бөлігінде қаржы секторы жаңа ақпараттық-коммуникациялық технологияларды (АКТ) алғашқылардың бірі болып енгізді және есептеу қуаты, Интернет немесе криптография саласындағы прогреске қол жеткізді. Осылайша, ақша мен банк ісі өнеркәсіптік технологиялармен бірге дамыды. 2008-09 жылдардағы қаржылық дағдарыс ақша жүйесіне және оны қолдайтын институттарға деген қоғамдық сенімнің айтарлықтай жоғалуына әкеліп соқтырған кезде, кейінгі экспансионистік ақша-несие және салық-бюджет саясаты үкіметтердің дағдарыстан шығуға және инфляция арқылы қарыздарын құнсыздандыруға деген қорқынышын тудырды. Қолданыстағы жүйенің заңдылығына нұқсан келтіре отырып, қаржылық дағдарыс балама монетарлық тұжырымдамаларды қолдаушыларға серпін берді. Дағдарыстан кейін бірден маңызды оқиғалардың бірі Bitcoin хаттамасын енгізу болды. Соңғы онжылдықтардағы жаңа АКТ өнімділігінің қарқынды өсуін қолдана отырып, ол қаржы ұйымының делдалынсыз жұмыс істейтін алғашқы бір реттік электронды ақша жүйесін құрды.

Банк медиациясының орнына әдейі жасалған Биткойн 2008 жылы Сатоши Накамото деген псевдоним атпен енгізілді. Кіріспе мәлімдеме оның түбегейлі мақсаттарына күмән келтірмеді: "электрондық ақша қаражаттарының таза нұсқасы онлайн төлемдерді бір





жағынан екінші жағына жіберуге мүмкіндік береді". Накамото элеуметтік институт ретінде ақшаның негізгі бөлігін алып тастап, "сенімге сүйенбестен электрондық транзакция жүйесін ұсынды". Экономика немесе бизнес емес, информатика саласына қатысты, негізгі жаңалық орталықтандырылмаған компьютерлік желідегі транзакция туралы ақпараттың тұтастығын тексеретін криптографиялық дәлелдерді сенімді үшінші тараптың ақпаратына ауыстыру болды. Биткоин сенімді жоюдың орнына, Blockchain және таратылған тіркеу технологиялары (DLT) арқылы сенімділікті автоматтандыруды қамтамасыз етуі мүмкін. DLT орталықтандырылмаған немесе орталық биліктің бақылауында болатын жүйелерді қолдай алады. Биткоин-бұл алдын-ала авторизацияны қажет етпейтін ашық және орталықтандырылмаған жүйе. Қалай болғанда да, транзакциялар таратылған ақпараттық регистрлерге жазылады, онда әр деректер блогы алдыңғы блокқа сілтеме жасайды, бұл жүйенің көптеген түйіндерінің арасында қасақана консенсуссыз өткен жазбалардың кез-келген өзгеруіне кедергі келтіретін күрделі хэш функциялары тізбегін жасайды.

Кәдімгі Фиат валюталары сияқты, биткоиннің бағасы оның болашақ құнына қатысты күтулерге байланысты. Алтынның табиғатын толық ресурс ретінде имитациялай отырып, биткоиндердің жалпы саны ең көбі 21 миллион бірлікпен шектелді және оларды өндіруге болатын жылдамдықты шамамен төрт жылда екі есе азайту жоспарлануда. Сандық шектеу монеталардың тұрақты, инфляциялық емес жеткізілімін уәде етеді. Алайда, бұл оның құнының жоғары тұрақтылығын білдірмейді: биткоиндерге сұраныстың өзгеруіне монеталарды ұсынуды түзету механизмі жоқ. Түйіндер ережелерді өзгертуге келісуі мүмкін. Егер олар ережелермен келіспесе, *форктар* басқа ережелер жиынтығын қабылдайтын жеке блокчейндерге бөлінуі мүмкін. Форктар блокчейн экономикасы үшін кем дегенде үш себепке байланысты өте маңызды:

1	Алдымен, олар компьютерлік ғылымдардан техникалық пайда болғанына қарамастан, пирингтік электронды ақша бірінші кезекте элеуметтік институт болып қала беретінін көрсетеді. Оның жетістігі қолданылатын ережелер туралы консенсус қалыптастыру қабілетіне байланысты, содан кейін олар техникалық Протокол алгоритмдеріне енеді.
2	Екіншіден, олар функционалды саралау тұрғысынан спецификацияны, сонымен қатар көптеген әртүрлі протоколдар арасындағы бәсекелестікті тудырады.
3	Үшіншіден, олар криптовалюта міндетті түрде ақшаның несиелік теориясына қайшы келмеуі керек екенін көрсетеді. Биткоин-бұл proof-of-work көмегімен "өндірілетін" қолма-қол ақшаға ұқсас токендердің ерекше түрі болса да, шанышқылар әр түрлі активтермен, депозиттермен және бағалы қағаздармен қамтамасыз етілген, өзара талаптар мен міндеттемелердің "жиынтығын" жүзеге асыра алатын бәсекелес сандық ақша жасауға мүмкіндік берді.

Соңғы жылдары Қытайдың екі жеке цифрлық төлем қызметі, Alibaba-дан Alipay және Tencent-тен WeChat Pay, "үлкен технологиялар" коммерциялық платформалары мен элеуметтік медиа платформаларының көп өлшемді экожүйесінде желілік әсердің күшті тұтқасын көрсетті. Банк делдалдары мен сауда терминалдарын сандық әмияндармен, смартфондармен және QR-кодтармен алмастыра отырып, олар тікелей коммерциялық төлемдер мен адамнан адамға жасалатын төлемдерді (P2P) несие және дебеттік карталардың батыстық моделіне ыңғайлы және үнемді балама етіп жасай алды.

Алайда, қазіргі уақытта ең өршіл жоба-бұл Қытай Халық банкі (PBC) бастаған сандық валютадағы электронды төлем жүйесі (CD/EP). Юань қолдайтын электрондық төлем нысаны арқылы ақша базасын цифрландыру әлемдегі алғашқы күрделі CBDC болуы мүмкін. 2020 жылы КІБ төрт белгілі бір қалада пилоттық жобаларды бастады және 2022





жылы Пекинде өтетін қысқы Олимпиада ойындары үшін біреуін жариялады. оны техникалық инфрақұрылымды және орталық бухгалтерлік кітапты басқаратын орталық банкке тікелей шағымдардың гибриді моделі ретінде сипаттай аламыз, ал уәкілетті делдалдар бөлшек төлем қызметтерін басқарады. Сонымен, Шумпетердің ақша-несие теориясының негізгі қағидаларына сәйкес, Яо цифрлық Фиат валютасының (DFC) мәні егеменді несиенің секьюритизациялануы керек екендігіне ерекше назар аударады және ол оның есептеу бірлігі ретіндегі қызметіне басымдық береді.

Қорытындылай келе, цифрлық дәуірде де ақша стихиялық тәртіптің өнімі болмайды, бірақ жеке криптовалюталарды реттеу немесе CBDC дамыту сияқты әдейі саяси таңдаудың нәтижесі болады деп айтуға болады. Соңғысы үшін делдалдарды жою дәрежесі жеке клиенттердің оған Орталық банк арқылы немесе жанама түрде коммерциялық банктер арқылы тікелей қол жетімділігіне байланысты болады. Тағы бір мысал-транзакция деректерінің үлкен пулына артықшылықты қол жеткізу мәселесі. Саясат орталық банктің бухгалтерлік кітабы барлық транзакцияларды немесе банктермен және басқа уәкілетті делдалдармен көтерме клирингтік операцияларды тіркей ме, жоқ па, соны шешуі керек. Сонымен, есептік жазбаға және алдын-ала төленген сандық әмияндарға негізделген CBDC комбинациясын ұсына отырып, құпиялылық дизайн мәселесіне айналады. Қалай болғанда да, цифрландыру кезінде ақша функциясы құндылық стандарты ретінде транзакцияны жеңілдету функциясын біртіндеп сіңіреді. Сандық төлемдермен бұл екі ұғым енді ажыратылмайды және тексерілген есептеу бірліктері нақты айырбастау құралына айналды. Осылайша, цифрландыру әлеуметтік есепке алу технологиясы ретінде ақшаның материалдық емес мәнін алға тартады.

ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТ ТІЗІМІ:

1. Оресме трактатынан; Fuller-де қайта басып шығарылған нұсқасы (2020, 71-бет).
2. Schumpeter (1954, б. 717).
3. Libra Association (2019, б. 1).
4. Алоев.Т.Б (2016). Ақпараттық технологиялар негізінде персоналды басқару.Электронды – ғылыми журнал, 3 (6) 366-369б
5. ЖОО-да оқытудың цифрлық технологиялары Т.В.Крепс
6. Софвременные технологии продвижения образовательных услуг (2019 , 124-128б)





УДК 338.12.015

СОЗДАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ СМЯГЧЕНИЯ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ

Главацкий Максим Олегович

Студент Школы экономики и финансов Алматы Менеджмент Университета

Научный руководитель - Темирбекова А.Б.

Алматы, Казахстан

Аннотация: В данной научной статье приводится пример создания «взаимоподдерживающей» экономической системы, с помощью которой будут предложены пути решения международных экономических проблем.

Ключевые слова: Волатильность, «Кэрри-трейд», рынок, ключевая ставка, процентный арбитраж

Многим известно о том, что мировая экономика на данный момент находится не в самом лучшем ее состоянии, это можно понять по многим критериям [1]. Например, предлагаю рассмотреть корректирующее движение одного из самых стабильных фондовых индексов - S&P 500, имеющий положительную тенденцию роста на протяжении более 30 лет. Но, в связи с пандемией и последними политическими решениями соседних стран, котировки данного индекса начали стремительно падать (-18.1% за последний год, с конца 2021) [2]. Или рассмотрим поднятие процентной ставки ФРС США (Федеральная Резервная Система) до десятилетнего рекордного максимума (2.5%) [3]. Не менее важным показателем может являться понижение волатильности (Скорость изменения цены за определенный промежуток времени) во многих торговых секторах рынка: акции, драгоценные металлы, криптовалюты и многие другие биржевые активы, из-за негативного настроения среди инвесторов.

Предложением улучшения сложившейся ситуации является создание замкнутой экономической системы. Что под этим подразумевается? Рассмотрим на примере функционирования экономической модели под названием: «Кэрри-трейд», сутью которой является получение прибыли на валютном и других рынках за счёт разной величины процентных ставок у разных стран. Принцип действия системы, который предлагается в данной статье заключается в инвестировании средств полученных в результате кредитования у страны с низкой процентной ставкой у ее национального банка, с целью последующего инвестирования в развитие страны с низкими экономическими показателями. В последствии вышеупомянутых действий мы получим развитие ключевых сфер влияющих на экономические показатели страны: производственный, сельскохозяйственный, научный, образовательный и многие другие секторы. Это позволит улучшить экономику и в последствии позволит взять средства для развития следующей страны, тем самым поэтапно замыкая круг. Так же, благодаря появлению новых предприятий на территории стран заемщиков, значительно получится снизить уровень безработицы, что является так же не мало важным фактором в экономической стабильности государства. Интерес стран кредиторов заключается в крайне выгодном предложении по объему кредитования, а так же возможность получения доли в новых компаниях созданных в вышеупомянутых секторах, способствующих развитию экономики страны.

Цикличность экономики по-прежнему остается неотъемлемой частью современного мира при капитализме, означая тот факт, что все активы которые росли должны упасть, а все активы которые падали должны вырасти. Благодаря выше предложенной системе, получится более мягко переносить неблагоприятные последствия экономического спада,





ведь будет создана подушка безопасности, которой смогут пользоваться абсолютно все страны. Важной переменной данной системы будет являться 3 лицо, благодаря которому будет происходить контроль за правильным инвестированием и реализации заемных средств на территории страны заемщика. Это необходимо, ведь как говорил Адам Смит: «Великие нации не беднеют из-за расточительства и неблагоразумия частных лиц, они беднеют в результате расточительства и неблагоразумия государственной власти». Дополнительным, позитивным последствием внедрения данной системы может стать улучшение политической ситуации в мире, за счёт «взаимной поддержки» среди стран, непосредственно находящихся в данном цикле. Благодаря выше предложенной системе, мы можем получить множество других вариантов, так как простым объяснением экономической системы «Кэрри-Трейда», может послужить такое понятие как «процентный арбитраж», сутью которого является получения прибыли на торговле с помощью валютных пар, страны держатели которых имеют разницу в процентных ставках центральных банков этих стран. Соответственно, имеется возможность получения прибыли путем валютных операций между странами участниками данного цикла. Одним из итогов реализации данной системы может являться создание новой экономической системы, так как замкнутая (система) на основе выше предложенной модели: «Кэрри-трейд», мы получим возможность усовершенствовать имеющуюся мировую экономику.

Один из самых исторически давних и стабильных индексов S&P 500 включающий в себя 500 акций крупнейших мировых компаний может позволить отслеживать общую экономическую картину рынка, так и мировой экономики в целом, спад котировок данного актива, может сигнализировать экономические спады, которые мы можем наблюдать на сегодняшний день.

Соединённые Штаты Америки исторически являются сильной державой, в частности в экономическом плане, на сегодняшний день нельзя представить международную торговлю без использования всем известной валюты: «доллар». Исходя из этой информации, для общего понимания мировой экономической картины необходимо отслеживать процентную ставку центрального банка США, который называется ФРС (Федеральная Резервная Система).

На экономику влияют не только политические новости и решения центральных банков, а так же крупные биржевые инвесторы, которые создают колебания цен на рынке, если такие колебания присутствуют с высокой амплитудой, это значит, что рынок жив и данный актив процветает, так как идет активная борьба между теми кто стремится купить (быки) и теми, кто стремится продать (медведи).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Барри Пирсон & Нил Томас: «Краткий курс MBA»(<https://www.labirint.ru/books/63356/>)
2. Стив Нисон: «За гранью японских свечей»(<https://www.labirint.ru/books/71689/>)
3. Информационный онлайн ресурс новостей рынка: «Investing.com»





УДК 332.01

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМОВ ВЫБОРА ФОРМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РНТД ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Смаилов Сергей Темирбулатович
Основатель «Школа инноваторов»,
Астана, Казахстан

Аннотация: В условиях углубления инновационных процессов существенно возрастает использование и реализация научных исследований. Определение РНТД как объекта рыночного обращения обуславливает необходимость выявления их реальной ценности. Преобразование объектов РНТД в объект рыночного обращения осуществляется на основе коммерциализации⁷.

От эффективности коммерциализации инноваций зависит обеспечение экономического развития государства. На уровне субъектов хозяйствования значение коммерциализации объектов интеллектуальной собственности сводится к получению определенного коммерческого эффекта на основе разработки и внедрения инновационных решений за счет постепенного улучшения и изменения инновационных бизнес-процессов.

Ключевые слова: коммерциализация РНТД, формы коммерциализации РНТД, объекты интеллектуальной собственности.

Преимущества коммерциализации РНТД и механизмов трансфера технологий приведены на рис. 1.

для научно-исследовательских организаций, институтов и университетов	для индустрии	для общества
• дополнительные источники финансирования НИОКР; • долгосрочная финансовая поддержка научных исследований; • проверка результатов исследований на практике; получение новых источников информации, контактов и стимулов для дальнейших разработок; повышение авторитета этих организаций.	• доступ к уникальным результатам научных исследований; • короткие сроки внедрения инновационного продукта; • получение конкурентного преимущества; • получение результатов научных исследований, которые зависят от использования научно-исследовательской базы, производственных мощностей и ноу-хау	• усовершенствованный процесс финансирования научных исследований и высшего образования; • повышение уровня и качества жизни; • сосредоточение финансовых и интеллектуальных активов в регионе; • повышение привлекательности и конкурентоспособности региона

Рисунок 1 - Основные преимущества коммерциализации РНТД и механизмов трансфера технологий для научно-исследовательских организаций, институтов, университетов, индустрии и общества

Примечание: составлено автором

Коммерциализация объектов РНТД отличается от коммерциализации обычного товара. В общем понимании коммерциализация РНТД – это взаимовыгодные действия всех участников процесса превращения результатов интеллектуального труда в рыночный товар⁸. Согласно с точки зрения Ю.В. Нечепуренко: «... коммерциализация объектов РНТД — это процесс превращения результатов научно-технической и инновационной деятельности в товар и их эффективная реализация в промышленных масштабах с целью получения прибыли. Коммерциализация начинается с момента выявления перспектив коммерческого использования новой разработки и заканчивается реализацией разработки





на рынке и получением коммерческого эффекта»⁹. Характеризуя коммерциализацию РНТД как процесс превращения результатов научно-технической и инновационной деятельности, ученые¹⁰ акцентируют внимание на такой специфической характеристике, как «трансфер» (от англ. «to transfer» — перемещать, передавать), предусматривающей получение пользы на взаимовыгодной основе всеми участниками процесса коммерциализации. Его виды и формы интеллектуальных продуктов определены их особенностями, а именно¹¹: степенью восприимчивости к коммерческому (рыночному) обороту, которая, в свою очередь, обусловлена спецификой приобретения материально-вещественной формы новых знаний, то есть разновидностями интеллектуальной собственности.

Заслуживает внимание подход, согласно которому «... под коммерциализацией объектов РНТД понимается процесс вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в экономический оборот или использование в хозяйственной деятельности»¹². Таким образом, с одной стороны, объекты РНТД — это часть ресурсного потенциала предприятия, использование которого в производстве способствует выпуску конкурентоспособной высокотехнологичной продукции. С другой стороны, объекты РНТД могут быть самостоятельным предметом купли-продажи, то есть товаром. Одним из элементов управления РНТД является инфраструктура, необходимая для их продвижения на рынок таким образом, который удобен и прост для целевого рынка, одновременно прибыльный для разработчика (владельца) объекта интеллектуальной собственности.

Особую роль в процессе коммерциализации объектов РНТД играет государство. С одной стороны, государство в значительной степени инициирует процесс целевой подготовки кадров, создает необходимые условия для его развития и тем самым способствует привлечению дополнительного финансирования. С другой стороны, наряду с другими заинтересованными сторонами непосредственно участвует в процессе коммерциализации объектов РНТД. Задача государства – создать условия, при которых частные инвесторы будут вкладывать свои средства в инновационные проекты, направленные на разработку и создание РНТД.

Фокусируя внимание на экономическом аспекте коммерциализации РНТД, под этим процессом будем понимать коммерческое продвижение результатов интеллектуальной деятельности, сущностью которого является их внедрение (использование), а содержанием и специфической особенностью — отношения, складывающиеся между экономическими субъектами (авторами и/или собственниками и потребителями) в процессе рыночного обмена. Изучение и обобщение экономической литературы [6;8] позволило определить основные способы коммерциализации объектов РНТД (рис. 2).

К важнейшим формам коммерциализации РНТД следует отнести приобретение (покупку) лицензий, в том числе за рубежом. Технологическая модернизация и инновационное развитие отечественной экономики нельзя осуществить без системного и масштабного применения передовых зарубежных технологий на лицензионной основе. Об этом свидетельствует опыт промышленно развитых стран, которые не стремятся к положительному балансу в торговле лицензиями на мировом рынке, и, как правило, импорт лицензий в этих странах значительно превышает экспорт. Внешнеторговое регулирование ряда стран запрещает импорт многих наукоемких товаров, одновременно стимулируя закупку зарубежных технологий (преимущественно тех, которые охраняются) для производства высокотехнологичной продукции в своих странах.





Рисунок 2 - Формы коммерциализации РНТД *Примечание: составлено автором на основе обобщения источников*¹³¹⁴¹⁵

Коммерциализация РНТД на основе покупки патентов и лицензий, включая наиболее ценные зарубежные технологии, позволяет:

- в короткие сроки создавать новые и модернизировать действующие производства для выпуска и реализации конкурентоспособной продукции на мировом и внутреннем рынках, развивать национальные рынки наукоемкой продукции;
- экономить время и средства на выполнение НИОКР, разработку и реализацию инновационных проектов;
- сокращать сроки освоения и внедрения новой техники в производство;
- использовать зарубежные разработки для развития собственных НИОКР и доведение отечественных результатов интеллектуальной деятельности до уровня охраноспособности инновации;
- сокращать импорт готовой продукции, решать проблемы «импортозамещения» в стране.

Для оптимального использования ресурсов и получения максимально положительного результата от коммерциализации инноваций, предприятию необходимо обоснованно выбрать метод коммерциализации. Нами предложена поликритериальная модель выбора методов коммерциализации РНТД, которая основывается на учете ряда определенных факторов: возможность полного ресурсного обеспечения предприятия, ожидаемая эффективность от реализации инновационной продукции, сохранение центра контроля и ответственности внутри предприятия, наличие на рынке профессионального аутсорсингового предприятия, которое соответствует требованиям производителя инновационной продукции, наличие единого центра ответственности, объединение ресурсов, ориентация на расширение доли рынка, возможность предоставления консультационных услуг, сохранение собственной торговой марки (рис. 3).

Для определения формы коммерциализации одним из основных критериев является возможность полного обеспечения ресурсами. Если организация может самостоятельно обеспечить ресурсами осуществление коммерциализации, то самой оптимальной формой в данном случае является коммерциализация инновационной продукции самостоятельно предприятием, которое ее производит. Форма коммерциализации «Самостоятельно предприятием, производящим инновационную продукцию» предполагает полное выполнение всех этапов коммерциализации предприятием собственными силами. Что касается преимуществ этой формы, то следует отметить, что в основном они заключаются в индивидуальности и единоличности осуществления этого процесса. При самостоятельной





коммерциализации предприятие является единственным получателем прибыли, единственным игроком на рынке и это дает возможность более длительного удержания монопольных позиций. Также, большим преимуществом самостоятельного осуществления коммерциализации является отсутствие риска разглашения коммерческих тайн предприятия, связанных с инновационной продукцией.

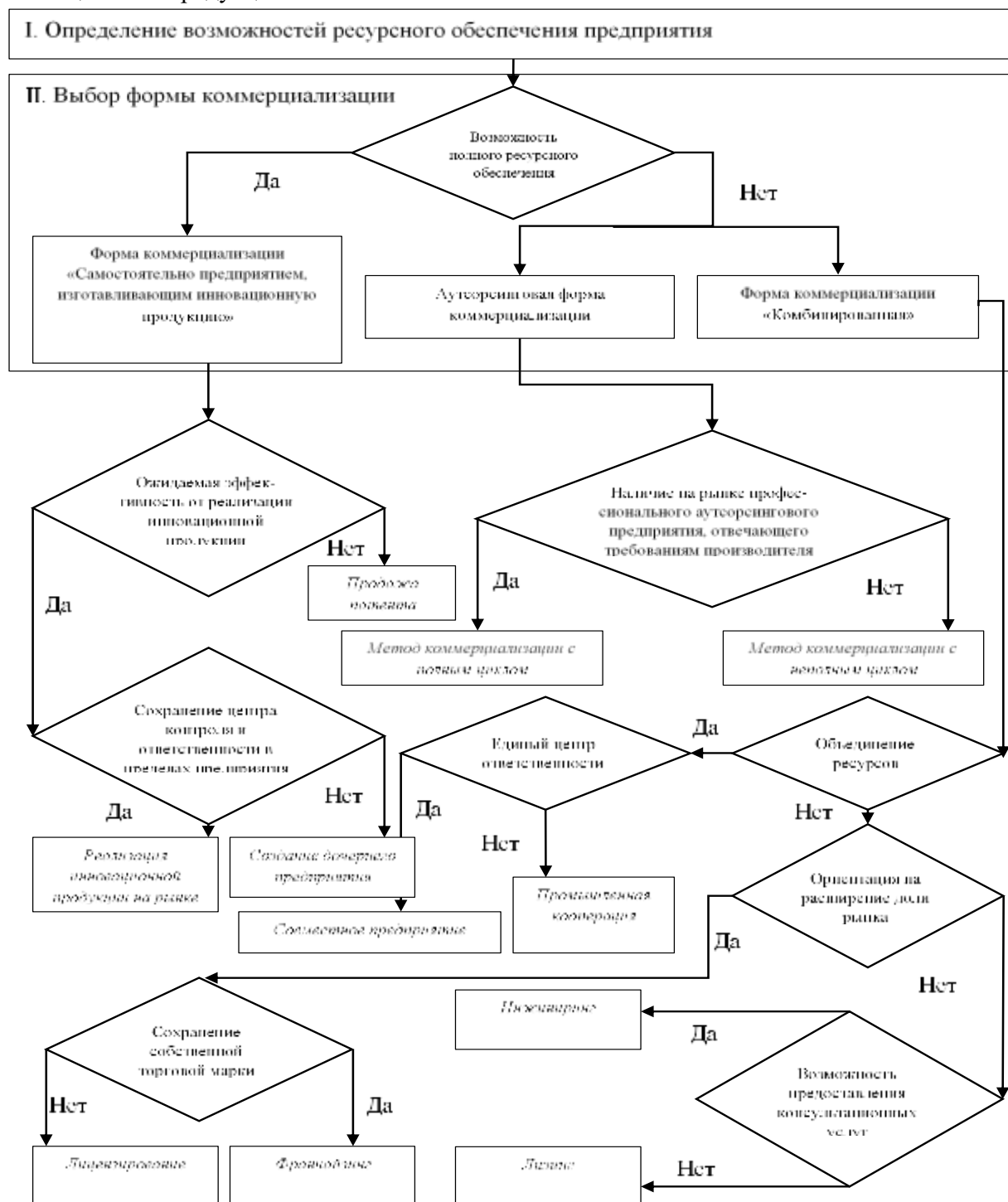


Рисунок 3 - Поликритериальная модель выбора методов коммерциализации РНТД для технологических предприятий
Примечание: разработано автором на основе [3; 8] и собственных исследований.





Тем не менее, основным условием этой формы остается самостоятельное выполнение (в некоторых случаях с помощью внешнего финансирования) коммерциализации РНТД. Относительно основных ресурсов, которые необходимы предприятию для коммерциализации РНТД, можно выделить следующие: финансовые, трудовые, материальные, информационные, временные и тому подобное.

В случае, когда на предприятии имеются не только финансовые ресурсы, но и частично другие, то целесообразно использовать комбинированную форму коммерциализации. Комбинированной форме коммерциализации характерно сочетание коммерциализации РНТД собственными силами и с помощью внешнего предприятия.

При комбинированной форме коммерциализации имеется частичная диверсификация ответственности и рисков, это, в свою очередь, является преимуществом данной формы, однако в то же время существует отсутствие единоличного контроля, что может быть источником возникновения конфликтов. Еще одним недостатком можно считать риск потери конфиденциальности в отношении инновационной продукции и технологии ее производства.

Как видно из рис. 3, каждой форме коммерциализации соответствуют приоритетные методы. При аутсорсинговой форме коммерциализации можно выделить метод с полным циклом коммерциализации и с неполным циклом коммерциализации. Каждый из этих методов имеет свои преимущества и недостатки. При комбинированной форме коммерциализации наиболее целесообразно использовать следующие методы: промышленная кооперация, совместное предприятие, лицензирование, инжиниринг, франчайзинг и лизинг. Именно эти методы позволяют объединить ресурсы нескольких предприятий и осуществить процесс коммерциализации совместными усилиями разделив его на отдельные этапы.

В условиях экономических реалий трансфер технологий, как механизм улучшения технико-экономического состояния предприятия, выделяется в определенную сферу и особую форму межфирменных связей, становясь движущей силой научно-технического прогресса XXI века. Соответственно, трансфер технологий является необходимым инструментом осуществления инновационно-технологических процессов, и, на основе ранее проведенного обобщения базовых терминов, рассматривается, как процесс передачи владельцем (разработчиком) покупателю (получателю) систематизированных знаний и способов их применения, необходимых для изготовления продукции или предоставления услуг.

Трансфер технологий, имеет существенное коммерческое значение, поскольку по своей сути является последовательностью действий, в рамках которых знания, полученные в результате фундаментальных и прикладных исследований на одних производственных объектах передаются в качестве технологической инновации другим и является исключительным методом привлечения научно-технологической разработки. Соответственно, на данном этапе развития технологического предпринимательства трансфер технологий является одной из наиболее прогрессивных стратегий производства.

Кроме того, по нашему мнению, для активизации участия Казахстана на мировых рынках технологий необходимы такие группы мер, которые будут способствовать определению «точек технологического роста». Они должны быть направлены на устранение недостатков в сфере трансфера технологий благодаря использованию потенциальных рыночных возможностей. Преодоление указанных негативных тенденций требует совершенствования государственной политики в сфере трансфера технологий и включает следующие группы мероприятий (таблица 1).





Таблица 1 - Направления активизации участия Казахстана в международном трансфере технологий

Группа мероприятий	Основные задачи	Ожидаемый эффект
1	2	3
Нормативно-правовые	1) совершенствование законодательства относительно инновационной деятельности и согласование его с международными нормативно-правовыми актами; 2) развитие законодательства в направлении упрощения основания и деятельности инновационных предприятий и организаций инновационной инфраструктуры; 3) урегулирование на законодательном уровне вопроса венчурного инвестирования, функционирования и поддержки венчурных фондов.	Уровень развития нормативно-правового регулирования, эффективность и доступность контроля за их соблюдением снижает величину транзакционных расходов. Важными являются нормы, закрепляющие стимулы инновационной деятельности и особенности государственно-частного партнерства, которые являются условиями развития инновационной деятельности.
Экономическое	1) формирование на основе принципов государственно-частного партнерства национальной системы трансфера технологий, важными звеньями которой должны стать региональные центры трансфера технологий; 2) развитие системы косвенного стимулирования инновационной деятельности;	Наличие экономических стимулов для инновационной деятельности компенсирует риски и трудности инновационных проектов, способствует формированию рынка инноваций, повышает привлекательность использования новых технологий в производстве. Развитие государственно-частного партнерства позволяет компаниям
	3) стимулирование спроса на инновационные товары за счет предоставления льготных кредитов, государственных гарантий при покупке предприятиями отечественной наукоемкой продукции; 4) введение налоговых льгот для инновационно активных предприятий.	получать доступ к передовым технологиям и высококвалифицированной рабочей силе, сокращать финансовые затраты на разработку и освоение инновационной продукции и др.



Организационные	1) усовершенствовать и упростить процедуры регистрации прав интеллектуальной собственности; 2) разработать интегрированную базу данных по спросу и предложению технологий в Казахстане. Для облегчения поиска иностранных инвесторов и заказчиков необходимо создать специальную интернет-биржу технологий и сформировать соответствующий координирующий орган; 3) осуществлять разработку системы прогнозов с использованием методов Форсайту, что позволит более объективно определять приоритетные направления инновационного развития государства с соответствующим ресурсным обеспечением; 4) создать профессиональную ассоциацию инноваторов для распространения успешной практики коммерциализации технологий, профессионального обучения (повышения квалификации и профессиональной переподготовки) специалистов; 5) создать специальные патентные суды по решению вопросов защиты интеллектуальной собственности.	Инфраструктурная среда трансфера технологий способствует решению специфических проблем коммерциализации технологий: предоставление венчурных инвестиций, уменьшение уровня неопределенности, снижение транзакционных издержек.
Примечание: разработано автором		

Проанализировав особенности и условия эффективности трансфера технологий в Казахстане можно отметить, что он зависит от уровня развития и эффективности таких подсистем НИС как: образование, наука, инфраструктурная, рыночная, производственная, образовательная, законодательная подсистемы, а также качества макроэкономической политики. Эффективный трансфер технологий в национальную экономику и интернационализация инновационной деятельности сдерживаются рядом факторов, в частности: низким инновационным спросом в национальном хозяйстве; отсутствием достаточного количества малых высокотехнологичных предприятий; слабой связью в подсистеме «образование-наука-производство»; отсутствием льгот для инновационно активных предприятий; неразвитостью венчурной индустрии; отсутствием стимулирующих механизмов трансфера технологий; слабостью подсистемы защиты прав интеллектуальной собственности. Решение этих проблем требует совершенствования государственной политики в сфере трансфера технологий и включает нормативно-правовые, экономические и организационные группы мероприятий

Можно сделать вывод, что коммерциализация РНТД и механизмы трансфера технологий – важные этапы в процессе развития технологического предпринимательства. Однако сегодня в Казахстане отсутствуют необходимые условия для коммерциализации интеллектуальной собственности, практически отсутствует механизм государственной поддержки продвижения отечественных объектов РНТД на зарубежные





рынки, не нормирована защита прав на эти объекты, ограниченное финансирование, низкий уровень экономических знаний новаторов, о чем свидетельствует уменьшение удельного веса предприятий, организаций, осуществляющих разработку и использование новшеств.

Политика государства по ускорению процессов коммерциализации результатов исследований и инновационной деятельности предприятий требует системного пересмотра экономических, организационных и правовых отношений в сфере интеллектуальной собственности и оптимизации организационно-финансовых вопросов деятельности научно-технологического комплекса Казахстана, являющихся решающим фактором в инновационном развитии экономики государства.

Обобщая результаты проведенного научного исследования, отметим, что эффективность процесса коммерциализации объектов интеллектуальной собственности зависит от стратегических ресурсов, компетенций, возможностей и способностей всех участников процесса коммерциализации. Эффективность управления стратегическими ресурсами для создания и реализации объектов интеллектуальной собственности предопределяет успешность реализации всех инструментов коммерциализации: разработки инноваций, маркетинговых исследований, сегментации потребительского рынка, позиционирование.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Алибекова, Г. Ж. Проблемы оценки эффективности программ содействия коммерциализации научных разработок в Казахстане / Г. Ж. Алибекова, Г. Ж. Таяуова, Ж. Б. Ильмалиев // Комплексное использование минерального сырья. – 2018. – № 4(307). – С. 181-191.
2. Каширин, А. И. Разработка методических рекомендаций по выбору вариантов коммерциализации результатов научно-технической деятельности организаций холдинга на основе УТК / А. И. Каширин, В. В. Стреналук, П. Г. Филиппов // Инновационное развитие экономики. – 2018. – № 1(43). – С. 86-91.
3. Нечепуренко, Ю. В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: новое в законодательстве / Ю. В. Нечепуренко // Наука и инновации. – 2018. – № 9(187). – С. 52-55.
4. Барина, Н. В. Теоретические подходы к коммерциализации инноваций / Н. В. Барина, Т. Н. Назарова // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2018. – № 4. – С. 49-59.
5. Моргун, В. Н. Роль стандартизации в коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Часть 1 / В. Н. Моргун, В. С. Секацкий // Стандарты и качество. – 2017. – № 11. – С. 91-93.
6. Нехорошева, Л. Модели коммерциализации результатов научно-технической деятельности / Л. Нехорошева, Е. Милоста // Наука и инновации. – 2017. – № 2(168). – С. 52-56.
7. Тинякова, В. И. К вопросу о коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности на промышленных предприятиях смешанной формы собственности / В. И. Тинякова, М. А. Червонцева // Управленческий учет. – 2021. – № 8-1. – С. 219-223.
8. Акимочкина, Т. А. Формы коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности / Т. А. Акимочкина // Вектор экономики. – 2019. – № 5(35). – С. 94.
9. Новаковская, А. В. Содержание и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в современной Российской экономике / А. В. Новаковская, Э. Н. Хисамутдинова // Горизонты экономики. – 2019. – № 4(50). – С. 46-50.





СОДЕРЖАНИЕ CONTENT

РАХМАТУЛЛАЕВА ШАХНОЗА ХАМИДОВНА (ТАШКЕНТ, УЗБЕКИСТАН) СИСТЕМА КРІ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ СО СТРАТЕГИЧЕСКИМУПРАВЛЕНИЕМ	3
МЕЧУКАЕВА К.М., СУБАЧЕВА Л.А. (БИШКЕК, КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА) СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	7
ГЕЛЬМАНОВА ЗОЯ САЛИХОВНА, СЕЙДУЛЛАЕВ ДАРХАН (КАРАГАНДА, КАЗАХСТАН) ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	11
КУАНОВА ГАУХАР (АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН) СЕРТИФИКАЦИЯ И АККРЕДИТАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ	14
САРИНОВ ЕРМЕК ГАЗИСОВИЧ (АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН) ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	19
КУДАЙБЕРГЕНОВА МАЙГУЛЬ КАЗАКБАЕВНА (АСТАНА, КАЗАХСТАН) СИСТЕМА УЧЕТА ЗАТРАТ И УПРАВЛЕНИЕ МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КЛИНИКОЙ ..	24
КАМШИБАЕВ ЕРМЕК ЕСИМБЕКОВИЧ (УСТЬ-КАМЕНОГОРСК, КАЗАХСТАН) САНКЦИОННЫЕ ВОЙНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТАНОВЛЕНИЯ НОВОГО МИРОВОГО ПОРЯДКА	28
САДЕНОВА АСЕЛЬ МАРАТОВНА (ӨСКЕМЕН, ҚАЗАҚСТАН) КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӨЛЕУЕТТІ ДАМЫТУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ	31
GANIEVA DILNOZA BAKHRIDDIN KIZI (TASHKENT, UZBEKISTAN) TRENDS IN EMPLOYEE TRAINING AND DEVELOPMENT IN THE POST-PANDEMIC PERIOD	35
КУЗЬМЕНКО Ю.В., ОЛЕСИЮК М.М. (ПЕТРОПАВЛОВСК, КАЗАХСТАН) УСТОЙЧИВЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	37
РЯБОВА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА (ТАРАЗ, КАЗАХСТАН) ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	40
ОТАКУЗИЕВА СУРАҲО АЛИШЕРОВНА (TASHKENT, UZBEKISTAN) THE DEVELOPMENT PROBLEMS OF UZBEKISTAN'S LABOUR MARKET IN THE TRANSITION TO THE DIGITAL ECONOMY	43
СЕРИКБАЕВА ЖАНИЯ ӘБДІРАХМАНҚЫЗЫ (АЛМАТЫ, ҚАЗАҚСТАН) АҚШАНЫ ӨЛЕУМЕТТІК ЕСЕПКЕ АЛУ ТЕХНОЛОГИЯСЫ РЕТІНДЕ ЦИФРЛАНДЫРУ ЭВОЛЮЦИЯСЫ	47
ГЛАВАЦКИЙ МАКСИМ ОЛЕГОВИЧ (АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН) СОЗДАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ СМЯГЧЕНИЯ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ	51
СМАЙЛОВ СЕРГЕЙ ТЕМИРБУЛАТОВИЧ (АСТАНА, КАЗАХСТАН) РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМОВ ВЫБОРА ФОРМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РНТД ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	53





Научное издание

МАТЕРИАЛЫ
Международного научно-методического
журнала
**«GLOBAL SCIENCE AND INNOVATIONS 2022:
CENTRAL ASIA»**

Сборник научных статей
Ответственный редактор – Е. Абиев
Технический редактор – Е. Есім

Подписано в печать 30.09.2022
Формат 190x270. Бумага офсетная. Печать СР
Усл. печ. л. 25 п.л. Тираж 10 экз.

