

Г.С. Тайкулакова¹ , Л.Т. Баядилова^{1*} , Г.О. Базарханова¹ ¹Алматы Менеджмент Университет, 050060, г. Алматы, Республика Казахстан*e-mail: loribayadilova@gmail.com

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПУСТОТ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УНИВЕРСИТЕТА И БИЗНЕСА

Аннотация

В данной статье рассматриваются барьеры взаимодействия между университетами и бизнесом, возникающие из-за изменений в их институциональных средах. Особое внимание уделяется институциональным пустотам, последовательному эффективному сотрудничеству, трансферу знаний, коммерциализации научных разработок и развитию инновационной экосистемы, а также проблемам финансирования сотрудничества науки и бизнеса.

Целью статьи является изучение и анализ барьеров, возникающих в процессе взаимодействия университетов и бизнеса, которые обуславливают различия в их институциональных отношениях. Проанализированы ключевые факторы, такие как различия в управленческих подходах, особенности корпоративной культуры, мотивационные рекомендации и стратегические приоритеты. Рассмотрены современные модели взаимодействия университетов и бизнеса, включая механизмы передачи знаний, совместные исследовательские проекты, программы стажировок и способы коммерциализации научных разработок. Определены основные барьеры, препятствующие эффективному сотрудничеству, среди которых отсутствие регулирования, слабая информированность о возможностях партнерства и различия в организационных структурах. Исследование направлено на принятие мер по устранению этих барьеров и создание более эффективного сотрудничества между академическим сообществом и бизнес-средой.

В результате проведенного исследования предложены практические рекомендации по устранению институциональных разрывов, включая совершенствование нормативно-правовой базы, развитие партнерских моделей, стимулирование межсекторного взаимодействия и внедрение цифровых решений. Ожидается, что данные меры позволят повысить эффективность сотрудничества между университетами и бизнесом, способствуя развитию науки, образованию и инновационной экономики.

Ключевые слова: институциональные пустоты, барьеры взаимодействия, университет и бизнес, трансфер технологий, коммерциализация науки.

Введение

Актуальность исследования. Значение эффективного взаимодействия университетов и бизнеса для инновационного развития региональных учреждений образования и промышленного сектора является приоритетным фактором в развитии квадратной модели «Образование-Наука-Бизнес-Государство». В настоящее время в условиях быстро меняющегося мира, где интеграция технологий и инноваций становится частью образовательного процесса, важно понимать, что институциональные пустоты способствуют внедрению новых методов, компонентов и подходов в образовании и науке. Системы высшего образования и бизнеса часто находятся в разрыве, что приводит к несоответствию между образовательными программами и реальными потребностями рынка труда. Исследование поможет выявить причину этого отставания и способы его преодоления. Понимание закономерностей в институциональных структурах университетов и бизнеса позволяет выделить основные факторы, влияющие на эффективность деятельности и применение результатов исследований в практической сфере. Актуальность исследования также заключается в необходимости улучшения качества образования, которого можно достичь путем анализа институциональных пустот и выработки рекомендаций по их устранению. Таким образом, данное исследование имеет решающее значение для развития как образовательных, так и научных систем, способствуя лучшему пониманию взаимодействия между ними и повышению их эффективности.

Целью статьи является изучение и анализ барьеров, возникающих в процессе взаимодействия университетов и бизнеса, которые обуславливают различия в их институциональных отношениях. Для достижения цели и изучения анализа барьеров,

возникающих в процессе взаимодействия университетов и бизнеса, можно выделить несколько приоритетных задач:

- для выявления идентификации барьеров необходимо провести детальный анализ существующих барьеров во время изоляции между университетами и бизнесом, включая организационные, культурные, финансовые и правовые аспекты;
- исследование институциональных различий, как выявление различий в институциональных структурах, ценностях и особенностях университетов и бизнес-структур влияют на взаимодействие и сотрудничество;
- проанализировать и оценить случайные существующие модели взаимодействия между университетами и бизнесом (например, партнерства, совместные исследования, стажировки) и выявить их сильные и слабые стороны;
- проведение опросов и интервью с участием университетов, а также бизнеса для получения качественной информации о барьерах и проблемах взаимодействия;
- разработать практические рекомендации для ограничения барьеров и повышения эффективности взаимодействия между университетами и бизнесом;
- предложить методы Диптихов и оценить внедрение рекомендаций для обеспечения развития взаимодействия между образовательными и бизнес-структурами;
- изучить примеры положительного взаимодействия университетов и бизнеса в других странах и предложить адаптированные решения для конкретных условий.

Постановка проблемы: институциональная пустота во взаимодействии науки и бизнеса.

Материалы и методы исследования

В исследовании по данной теме применяется комплексный методологический подход, включающий качественные и количественные методы анализа. Применение такого метода позволит углубить природу институциональных барьеров и разработать стратегии их преодоления для создания более интегрированной и продуктивной инновационной среды. В теоретико-методологическом анализе применяется исследование институциональной теории для определения природы и создания институциональной пустоты, анализ существующих моделей взаимодействия университетов и бизнеса в разных странах.

Качественные методы исследования включают контент-анализ стратегий вузов и компаний для выявления несоответствий в их целях и управленческих моделях. Количественные методы на основе статистического анализа позволили рассмотреть динамику участвующих проектов, объемов финансирования научных исследований со стороны бизнеса, числа патентов и соглашений, переданных университетами в коммерческий сектор.

Сравнительный анализ основан на изучении успешных и неуспешных результатов взаимодействия университетов и бизнеса, возникновение факторов, способствующих или препятствующих их сотрудничеству, а также сравнение институциональных условий в разных странах и регионах, проявление передовых практик. Кроме того, был выполнен SWOT-анализ с целью определения сильных и слабых сторон текущей системы взаимодействия университетов и бизнеса что позволило выявить возможности для ограничения институциональной пустоты и устранения угрозы.

Результаты и обсуждение

Решение институциональных пустот и их влияние на взаимодействие различных субъектов экономики.

Чтобы понять, что такое институциональная пустота, мы должны сначала понять, что такое институт. Учреждение – это организация, которая устанавливает «правила игры». В контексте нации существуют две категории учреждений; формальный и неформальный. Неформальные институты, как правило, фокусируются на общих социальных и психологических нормах, тогда как формальные институты расширяют возможности политических, правовых и экономических систем внутри страны. Авторы [1] объясняют институциональные пустоты как ситуации, когда институциональные механизмы, поддерживающие рынки, отсутствуют, слабы или не выполняют ожидаемую от них роль. Институциональные пустоты – это термин, который в широком смысле относится к

отсутствию посреднических институтов, которые эффективно связывают покупателей и продавцов на рынке. Отсутствие организаций и формальных институтов, которые бы поддерживали верховенство закона, управление и уважение к частной собственности, если назвать лишь несколько основных функций, разъединяет покупателей и продавцов из-за отсутствия чего-то большего, чем только неформальное доверие [2]. Из-за того, что покупатели и продавцы не могут легко собраться вместе, транзакционные издержки увеличиваются. Это расходы, связанные с координацией покупок, продаж или любых транзакций, связанных с бизнесом. Рыночное посредничество ограничено, поэтому участники рынка не имеют соответствующей информации, необходимой для принятия обоснованных решений. Например, сравнение здравоохранения в США и Индии выявляет институциональные пустоты в Азии. Если вам нужен врач в Индии, кроме рекомендации из уст в уста, имеется очень мало информации для обеспечения качества медицинской помощи, которую вы получите. С другой стороны, в Америке есть различные каналы информации, доступные для общественности относительно качества, этических стандартов и доступности здравоохранения, которые легко доступны; будь то в правительственном издании или журнале, специализирующемся на ранжировании здравоохранения.

Эти институциональные пустоты могут повлиять на экономическое развитие в странах с формирующейся рыночной экономикой, поскольку компаниям, работающим в этих странах, часто приходится преодолевать институциональные пустоты, выполняя сами «институциональные обязанности», такие как: саморегулирование, агенты по обеспечению выполнения контрактов и банки. Это может привести к значительному конфликту интересов, поскольку, хотя компании хотят увеличить рыночное посредничество, чтобы снизить затраты на ведение бизнеса, они вряд ли будут действовать объективно, если против них возникнет спор. Этот конфликт интересов является причиной, по которой отсутствие доверия между покупателями и продавцами и коррупция на этих рынках будут сохраняться за счет потенциального экономического роста. Тем не менее, институциональная пустота также может дать возможность фирмам на развивающихся рынках в частном порядке создавать учреждения, если все сделано правильно. Ученые утверждают, что институты – это больше, чем просто фоновые условия [3], и они напрямую влияют на стратегические действия, доступные для организации [4]. Таким образом, фирмы могут достигать и поддерживать конкурентное преимущество, преодолевая, формируя и извлекая выгоду из природы своего институционального окружения [5].

Это может быть проиллюстрировано на примере Patrimonio Hoy (пример институционального развития), который был создан мексиканским производителем цемента CEMEX в очень плохое время для мексиканской экономики, время жесткой экономии бюджета и бездействия правительства на фоне роста уровня бедности. Это привело к девальвации песо и некоторым восстаниям, которые обычно называют кризисом текилы. Целью CEMEX было стать социальной причиной, предоставляя жилье для бедных в обществе, а также для самостоятельного бизнеса, но они сталкивались с многочисленными институциональными пробелами, в частности, из-за отсутствия финансирования для жилья для бедных и отсутствия технических средств. Эти пустоты были устранены путем предложения партнерам гибкой кредитной системы, благодаря которой они оплачивают 20% материалов, необходимых для завершения проекта строительства, а оставшиеся 80% предоставляются через кредит без необходимости каких-либо предварительных условий для получения дохода. И путем создания учебных центров каменной кладки для самостоятельного строительства, чтобы партнеры могли проходить обучение для самостоятельного строительства домов [6].

Этическая или институциональная пустота в современном мире представляет фрагменты «социально-экономических дыр» в разных сферах ее проявления. По мнению ученых [7], институциональные пустоты в развитии институтов и повышении благосостояния развивающихся стран имели большую значимость в прошлом столетии, а также остаются актуальными и по сей день. На глобальном уровне институциональные пустоты, наличие или

отсутствие элементов внешней институциональной среды образуются за счет отсутствия посреднических звеньев в общем механизме регулирования и упорядочения эффективных функций управления.

Для вовлечения всех слоев населения в рыночные механизмы возникает необходимость исследования инклюзивного типа государственного регулирования, инструменты которого позволят повысить благосостояние всех слоев населения, в том числе малообеспеченных [8]. Институциональные или этические пустоты в системе образования требуют рефлексивного исследования, чтобы понять и переосмыслить на каком этапе имеют место «дыры», создающие прерывистую компоненту в общей цепи образовательных реформ, проводимых в системе образования.

Если рассматривать в широком смысле, в масштабе развивающегося государства, то образовательные процессы в эффективном использовании информационно-коммуникативных технологий, ограничены отсутствием посреднических институтов. Испытывая информационный голод многие потребители или потенциальные обучающиеся высших учебных заведений не могут принять обоснованно-правильных решений. Выбирая образовательную программу на основе «популярности термина» или «тренда» в социальных сетях, многие уже на стадиях обучения понимают, что это было ошибочным выбором. Если рассматривать в более узком аспекте, через призму конкретных образовательных программ вуза, здесь имеют место локальные «дыры» или звенья бизнес-процессов, которые выпали из общей образовательной цепочки для реализации ожидаемых результатов каждого потребителя.

Институциональная пустота — это как отсутствие одного зуба в общей челюстной линейке зубов. Понимая, что каждый зуб, как индивидуальный орган полости рта, выполняет определенную функцию, так и «дыра» в общей образовательной системе создает дисфункционирование всего образовательного процесса. Если при этом не одна «дыра», а несколько, то нарушение образовательной экосистемы не соответствует качественному функционированию образовательного учреждения, как организма.

Под институциональной пустотой в сфере образования можно рассматривать два пространства:

- макроэкономическую экосистему национального образования;
- микроэкономическую экосистему учреждения образования.

В макроэкономической экосистеме под институциональными пустотами можно понимать посреднические звенья между государственным органом управления — министерством науки и высшего образования и различными подразделениями, контролирующими образование и науку.

На рисунке 1 представлен главный управляющий и контролирующий орган системы высшего образования и науки - Министерство Науки и Высшего Образования Республики Казахстан (МНВО РК). Структурными элементами этой системы являются важные подразделения, которые выполняют исполнительную функцию, в то же время имеют свои правила, стандарты и требования для горизонтального и вертикального взаимодействия. Конечным исполнителем и производительным двигателем решений всех этих законодательных органов является ВУЗ — высшие учебные заведения, к которым относятся государственные и национальные вузы, а также частные вузы в РК.

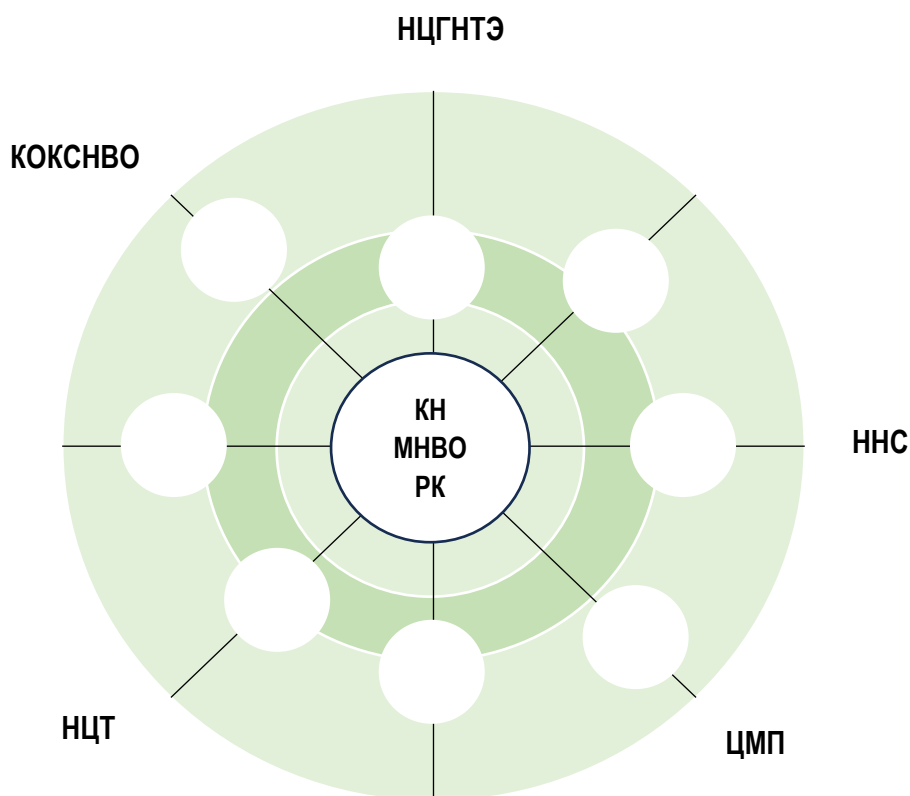


Рисунок 1 – Институциональные пустоты на макроуровне

Примечание: составлено авторами (где КН МНВО – Комитет науки Министерства науки и высшего образования, НЦГНТЭ – Национальный центр государственной научно-технической экспертизы, КОКСНВО – Комитет по обеспечению качества в сфере науки и высшего образования МНВО РК, ННС – Национальный Научный Совет, НЦТ – Национальный центр тестирования, ЦМП – Центр международных программ «Болашак».

Эффективному и непосредственному взаимодействию между формальными институтами и вузами, принципом которых должны быть непрерывно-перманентные коммуникации в информационном поле, где эти связи обрываются за счёт создавшихся институционально-образовательных пустот. Реализация управленческих решений от главного образовательного регулятора до непосредственных исполнителей – это задача, которая решается по цепочке «сверху - вниз» горизонтально, вертикально и диагонально. Но цепочка ИКТ обрывается, так как отсутствуют неформальные институты, которые обеспечивали бы социально-доверительные отношения как звено «длинных» и «коротких» контактов, оперативно транслирующих информацию, поддерживающих и помогающих конечным потребителям образовательных услуг.

Особенности институциональных систем университетов и бизнеса: различия в управленческих подходах, механизмах финансирования и мотивационных средствах.

Институциональные системы университетов и бизнеса имеют несколько ключевых особенностей, которые выражаются в различиях в управленческих подходах, механизмах финансирования и мотивационных средствах. В университетах управление часто осуществляется через децентрализованные структуры и коллегиальные органы (учёные советы), в то время как в бизнесе преобладают централизованные подходы и жёсткая иерархия. При принятии решений акцент делается на консенсус и долгосрочные цели (например, научные исследования, образовательные программы), тогда как в бизнесе решения чаще принимаются быстро, с учетом краткосрочных финансовых результатов. Бизнес-среды обычно более гибкие и быстрые в изменениях в ответ на рыночные условия, тогда как университеты могут быть менее мобильными из-за бюрократических процессов.

Механизмы финансирования также имеют значительные отличия, так как университеты финансируются, в основном за счет государственного бюджета, грантов и студентов, в то

время как бизнес ориентирован на частные инвестиции, продажи и прибыль. Они могут сталкиваться с ограничениями по местам из-за зависимости от государственных субсидий, тогда как бизнес-объекты имеют большую территорию и возможность оперативно перераспределять ресурсы. Гранты, предоставленные государством, направляются на исследования и образовательные программы, в то время как бизнес более ориентирован на коммерческое применение и прибыльность проектов.

Также следует отметить, что в университетах мотивация может основываться на академических достижениях, исследовательской деятельности и участии в научных проектах, тогда как в бизнесе акцент делается на финансовые бонусы, карьерный рост и личные достижения. Бизнес часто более активно поощряет инновации и риски, в то время как в университетах может быть более высокое сопротивление изменениям и инновациям, из-за необходимости соблюдения традиционных академических стандартов. Университеты могут рассматривать свою миссию как способ улучшения общества через образование и исследования, поскольку бизнес может быть более комплексным в получении прибыли, хотя социальная ответственность также становится важным аспектом для многих компаний.

Таким образом, отмеченные различия оказывают влияние на характер взаимодействия между университетами и бизнесом, что важно учитывать при изучении их институциональных систем.

Обзор существующих моделей взаимодействия университетов и бизнеса. Чтобы говорить о моделях взаимодействия университетов и бизнеса, следует изучить внутреннюю корпоративную культуру академической среды и бизнес-среды. Существует несколько моделей взаимодействия университетов и бизнеса, каждая из которых имеет свои характеристики, цели и механизмы реализации. Например, модель партнерства, которая предполагает создание долгосрочных партнерских отношений между университетами и бизнесом с целью совместного проведения исследований и разработки новых технологий. Активное сотрудничество в научных проектах, совместное финансирование исследований, обмен методами и опытом, например, совместные научно-исследовательские центры, экспериментальные лаборатории, созданные в университетах и бизнес-компаниях. В рамках этой модели университеты предоставляют студентам возможность пройти стажировку в компаниях, а бизнес получает доступ к молодым специалистам и новейшим идеям. Программы стажировки, где студенты участвуют в собственных проектах компаний или в период прохождения учебной, производственной или преддипломной практики. Университеты и научные учреждения осуществляют внедрение новых технологий и разработок в бизнесе, что позволяет коммерциализировать научные достижения. Оформление подписных соглашений, создание стартапов на базе университетских разработок, позволяет тесно взаимодействовать с бизнес-структурами и совместно получать на выходе инновационный продукт.

В настоящее время университеты намерены участвовать в мега-проектах, создавая модельные исследовательские консорциумы или объединение нескольких университетов и бизнес-компаний для реализации крупных исследовательских проектов, требующих междисциплинарного подхода. Совместное финансирование, ресурсное сотрудничество, коллективное использование лабораторий и инструментария позволит эффективно взаимодействовать, и реализовать поставленные цели и задачи в установленный грантовым проектом трехлетний период. Финансирование проектов может осуществляться из различных источников, например, частные инвестиции и средства университетов. Создание сетей между университетами, предприятиями и другими заинтересованными организациями для обмена знаниями и опытом может проводиться на основе сетевых платформ для общения и совместного сотрудничества, проведения конференций, семинаров и воркшопов. Такие модели взаимодействия позволяют создавать эффективные механизмы сотрудничества между университетами и бизнесом, что, в свою очередь, способствует развитию инноваций и обеспечивает качество образования [9].

Анализ барьеров в образовательных программах и моделях коммуникаций в университетах.

В теории выделяется пять классических моделей взаимодействия преподавателя и обучающегося, выбор которых, на наш взгляд, играет важную роль в поведении специалиста вне стен образовательного учреждения. На выходе из академической среды специалист попадает в профессиональную бизнес-среду, где необходимо адаптироваться к условиям трудовой деятельности. В модели коммуникации Преподаватель-Обучающийся роль второго всегда является зависимой от статуса первого субъекта. Здесь очень важно определить этические барьеры в интеллектуальном развитии обучающегося, с которыми он будет сталкиваться в профессиональной среде.

Предлагаем рассмотреть существующие модели в разных классических видах:

1. Академическая модель
2. Патерналистская модель
3. Партнерская модель
4. Этическая модель
5. Созидательная модель

1. Академическая модель – ключевая цель этой модели - трансфер знаний от преподавателя обучающемуся.



Рисунок 2 – Модель передачи знаний от преподавателя обучающемуся по утвержденному сценарию

Примечание: составлено авторами

Важный индикатор оценки эффективности модели – итоговые баллы обучающегося [GPA]. Модель работает по предварительно разработанному сценарию на 10 месяцев учебного года по утвержденным документам, образовательным программам, каталогам учебных дисциплин, рабочим учебным планам, внедренным платформам, законодательным и нормативным документам. Согласно данной модели, учебно-образовательный процесс преподавателями и обучающимися выполняется строго по утвержденной траектории, исключая различные отклонения и нововведения в течение этого периода.

В данной модели субъектом передачи знаний является «живой учебник», а субъектом получения знаний – читатель, воспринимающий информацию исключительно из книги. Задача преподавателя – наполнить сосуд знаниями, а поглощение этих знаний – это результат успеваемости.

2. Патерналистская модель – ключевая цель этой модели настойчивое и неукоснительное выполнение родительских наставлений по принципу «что такое хорошо и что такое плохо». В системе образования эта модель подразумевает родительско-детские отношения, где в качестве родителя выступает преподаватель, который знает, что необходимо знать ребенку, какие задания выполнять и как правильно сделать выбор. Это навязчивая политика обучения является наиболее приемлемой моделью в учебном процессе, ибо

существует подготовленный учебно-методический комплекс курса, который не допускает отклонений. В данной модели отсутствует уважение к выбору обучающегося, собственная трактовка в выборе заданий, механизма выбора платформы, выхода за рамки тематики курса.

С каждым годом новое поколение молодежной аудитории требует более партнерских отношений к выбору и методикам обучения, более креативного подхода с учетом их клипового мышления, поэтому такая навязчиво-упредительная модель может породить непонимание и конфликтные ситуации в отношениях.

3. Партнерская модель – ключевая цель этой модели подразумевает консенсуальное решение задач в коллаборации преподавателя и обучающегося. Взаимное доверие и возможность разработки практических заданий по теме курса, лояльное отношение преподавателя к выбору и подходу к методике решения, абсолютное уважение к критическому мнению обучающегося, учитывая психотип, при этом не становясь триггером в образовательном процессе. Преподаватель, как партнер и коуч, должен объяснить доступно для понимания, чтобы исключить у обучающегося потенциальный страх за возможные ошибки, свободно вести диалог на уровне беседы, дать полную информацию и аргументацию по поводу его умозаключений, что повысит доверие с обеих сторон.

Такая модель позволит транслятору знаний быть не только преподавателем в храме образования, но и психологом, коучем, наставником, доверительным партнером. Эффективность партнерской модели повысит уровень детского мышления, выражение собственных умозаключений, принятие определенных решений в различных ситуациях. Кроме того, креативный подход обучающегося с выдвижением собственных гипотез в решении проблем, обусловит выход за рамки комфорта и обеспечит активность участия в научной деятельности и исключит потребность в плагиате и использовании чужих мозгов в образовательно-научной деятельности.

4. Созидательно-ценностная модель – это микс академической и партнерской модели, где ключевым фактором выступает и академический пакет утвержденных правил, законов и кодексов об академической честности, выполнению требований университета и в то же время лояльность обучающего и обучающегося к ценностям вуза. Учитывая, что оба субъекта сами определились в выборе работодателя и объекта обучения, то проявление лояльности, уважения и соблюдения основных заповедей и принципов в образовательном процессе за весь период обучения – это институциональная солидарность.

Обе стороны четко понимают, что есть свои обязательства и права, прописанные в нормативных документах, есть открытые диалоговые площадки для непосредственного обращения к руководству, где одна из сторон, в частности, обучающийся, имеет возможность подать апелляции, обратиться с просьбой о замене преподавателя, научного руководителя, открепиться полностью из вуза с правом перехода в другой вуз.

Для возникновения конфликтных ситуаций, недопонимания и разрыва отношений между преподавателем и обучающимся, используется инструмент лояльности, доверия и уважения в рамках треугольника «услугодатель – университет – потребитель». У каждого из вершин этого треугольника есть свои ожидания, которые должны быть достигнуты в результате обучения.

Для реализации созидательно-ценностной модели необходимо использовать следующие принципы:

- умение слушать и слышать;
- умение учесть проблему и коллегиально решить её локально;
- проявлять уважение к ценностям, миссии и стремлению вуза к новым достижениям;
- максимально проявлять и повышать интеллектуальный уровень в коммуникациях с окружающей средой.

Соблюдая на разных ступенях образовательного процесса эти принципы, можно исключить любые риски и повысить качественные показатели каждого из этих субъектов.

Финансовые барьеры: ограниченность бюджетного финансирования науки, низкий уровень мировых инвестиций в исследования и разработки.

В качестве примера на макроуровне можно привести ежегодно объявляемый конкурс научно-исследовательских проектов, финансируемых государством. Новая экономика, после первой двухлетней волны пандемии, взяла курс на подъем индустриального сектора, отраслей промышленности, сферы услуг. Сегодня в Казахстане кардинально взят курс на цифровое пространство, современные технологии, расширение производственных мощностей для реализации собственных программ, поэтому в сферу образования как кузницы кадров и главного индикатора в развитии экономики страны выделяются огромные бюджетные средства.

Таблица 1 – Циклический характер финансирования научных проектов в 2020–2024 г.

Период	Объем бюджетных средств для грантового финансирования научно-исследовательских проектов, млрд тенге	Абсолютное отклонение, млрд тенге	Относительное отклонение (%)
2020	89,0	-	-
2021	134,9	45,9	34,0
2022	121,6	-13,3	-10,9
2023	172,6	51,0	41,94
2024	145,3	-27,3	-18,78
Примечание: таблица составлена на основе источника [10]			

Исходя из данных Таблицы 1, с 2020 по 2024 годы объемы бюджетных средств для грантового финансирования научно-исследовательских проектов в Казахстане претерпели значительные колебания, что отражает изменяющиеся финансовые приоритеты и потребности в сфере науки. В 2021 году было зафиксировано существенное увеличение объема финансирования. Если в 2020 году было выделено 89 миллиардов тенге, то в 2021 году эта сумма возросла до 134,9 миллиарда тенге, что обеспечило рост на 45,9 миллиарда тенге (34%). Такое повышение свидетельствует о значительном увеличении государственной поддержки научных исследований в этот период. Важно отметить, что этот рост стал результатом фокусирования внимания на научной сфере и на поддержке исследовательских проектов. Однако в 2022 году ситуация изменилась и объем финансирования сократился, составив 121,6 миллиарда тенге, (-13,3 миллиарда тенге или 10,9%), можно интерпретировать как результат перераспределения бюджета или изменений в приоритетах государственного финансирования. Снижение финансовых средств могло быть связано с пересмотром направлений, на которые выделялись средства, или с экономическими трудностями. В 2023 году было выделено 172,6 миллиарда тенге, что стало на 51 миллиард тенге больше (рост на 41,94%), что снова продемонстрировало стремление восстановить и расширить поддержку научных проектов, особенно после спада предыдущего года. Однако в 2024 году объем средств снизился до 145,3 миллиарда тенге, что составило падение на 27,3 миллиарда тенге или -18,78%. Это снижение, вероятно, связано с изменениями в стратегических приоритетах и перераспределением бюджета внутри других сфер.

Таким образом, объемы финансирования научных исследований в Казахстане в рассматриваемый период показывают высокую степень колебаний. После резкого роста в 2021 году последовали спад в 2022 году, восстановление в 2023 году и снова снижение в 2024 году. Это подчеркивает нестабильность и зависимость научного финансирования от внешних и внутренних факторов, демонстрируя циклический характер финансирования. Для более эффективного планирования и устойчивого развития научной сферы важно учитывать эти колебания и стремиться к более предсказуемому и стабильному финансированию в будущем.

Корпоративная культура и управленческие особенности: особенности стратегий, темпов работы, мотивационных схем.

Особенности корпоративной культуры и управления оказывают существенное влияние на функционирование организаций, включая университеты и бизнес. Особенности стратегий,

темпов работы и мотивационных схем можно рассмотреть в этих двух сферах: стратегии и производительность. В стратегическом аспекте университеты чаще всего основаны на больших амбициях, направленных на непрерывное развитие научных исследований и образовательных программ. Университетские стратегии могут включать инициативы, поддерживающие академическую свободу, исследовательские проекты и междисциплинарные программы. Но в бизнес-среде, компании чаще всего принимают решения на основе краткосрочных целей, стремясь к максимизации прибыли и быстро реагируя на изменения на рынке и разрабатывают стратегии, направленные на улучшение ситуации на рынке, инноваций и внедрения новых технологий. Бизнес может быстро адаптироваться к новым условиям и потребностям потребителей.

Что касается производительности через призму темпов работы или производительности, то в университетах процессы могут развиваться медленнее из-за необходимости одобрения решений посредством увеличения количества коллегиальных органов, а также соблюдения строгих академических стандартов. Научные исследования не бывают быстрыми и могут потребовать длительных периодов времени для сбора и анализа данных, проведения теоретических и эмпирических (полевых) исследований, что также замедляет получение результатов. Темпы работы в бизнесе обычно стремительнее, так как успех часто зависит от скорости рыночных изменений и клиентов. Поэтому многие компании используют гибкие методы управления проектами, которые предполагают постоянное улучшение и последовательную корректировку работы.

Мотивационные схемы также имеют кардинальные различия, так как в образовательной и научной среде ученых и исследователей мотивируют через инструменты KPI, которые основаны на реальных достижениях в научной и образовательной деятельности, что измеряется наукометрическими параметрами и их ростом. В компаниях способы мотивации часто включают в себя бонусы, премии и участие в прибылях, что способствует достижению сотрудниками более высоких целей. Поэтому для повышения производительности труда в бизнес-среде вкладывают инвестиции в обучение и развитие сотрудников, которые позволяют увеличить их продуктивность и мотивацию.

Таким образом, особенности корпоративной культуры и управления в университетах и бизнесе существуют на основе своих основных элементов. Понимание этих текстур позволяет лучше адаптировать стратегии взаимодействия между двумя сферами и максимально эффективно использовать их сильные стороны.

Коммуникационные барьеры: недостаток диалога между университетами и бизнесом, слабая информированность о возможностях сотрудничества.

Коммуникационные барьеры между университетами и бизнесом могут существенно затруднить взаимодействие и совместное развитие. Можно проанализировать аспекты, связанные с недостатком диалога и слабой информированностью о возможных партнерах. Недостаток диалога «Университет-Бизнес» обусловлен отсутствием регулярного общения, то есть без систематических встреч и мероприятий, направленных на обсуждение актуальных вопросов и возможностей, стороны могут стать незнакомыми с интересами и потребностями друг друга. Академические и бизнес-среды часто используют разную терминологию в общении, что может привести к недопониманию и затрудняет обмен информацией и идеями.

Абсолютно очевидно, что университеты могут сосредоточиться на научных исследованиях и образовании, тогда как стандарты бизнеса ориентированы на прибыльность и коммерческие результаты, что может стимулировать понимание общих интересов. Представители университетов и представителей бизнеса не могут иметь доступа к полному спектру информации о проектах, грантах и инициативах участников, что ограничивает возможности для партнерства. Этому способствует нехватка специализированных онлайн-ресурсов, выставок и конференций, где университеты и бизнес могли бы делиться своими проектами и опытом, а также затрудняет поиск партнеров. Многие университеты могут предлагать уникальные исследовательские разработки или стартапы, которые не доходят до бизнеса из-за невостребованности или недостаточной рекламы. Поэтому для эффективной

коллаборации необходимо проводить научно-практические конференции, организовывать обучающие семинары на площадках университета или предприятий. Необходимо создавать форсайт-фокус группы (ФФГ), где университеты и бизнес могли бы встречаться и формировать идеи, может помочь наладить общение.

Так, например, в исследовательской практике и в рамках грантового проекта «Исследование и развитие сценарного моделирования для поддержки стратегического планирования и принятия решений на примере создания горнодобывающих кластеров вокруг региональных университетов», на основе которого написана авторами данная статья, использовался Метод Диптихов, целью которой является взаимодействие Алматы Менеджмент Университета с промышленными предприятиями и другими региональными университетами. Для создания активной коллаборации с бизнес-структурами группой ученых была разработана «Методология определения институциональных пустот во взаимодействии университетов и горнодобывающих предприятий» (Авторское Свидетельство о внесении сведений в государственный реестр прав на объекты, охраняемые авторским правом №59044 от 2 июня 2025 г.), которая явилась эффективным инструментом для кооперации с субъектами академической среды и промышленных предприятий.

Этот инструмент позволил создать виртуальный союз представителей бизнеса и университетов на проведенном научном вебинаре, который проводился авторами Методологии. Алматы Менеджмент Университет выдал всем слушателям Сертификаты (количество участников составило 87 слушателей – 87 Сертификатов), а в ответ за полученные знания в рамках вебинара компании и университеты выдали авторам /спикерам/ Акты внедрения.

Такой подход в исследованиях обеспечивает трансфер научных знаний в практику, упрощает передачу новых методов, исследований и технологий бизнесу, укрепляет связи с индустрией, позволяет понять реальные потребности бизнеса и адаптировать исследования под рыночный запрос. Кроме того, метод Диптихов в данном контексте способствовал формированию базы контактов для совместных проектов, разработки патентов и усиления практической компоненты в учебных программах. Эффективность Метода Диптихов измерялась количественными метриками, которые были представлены в КН МНВО, как результат реализации проекта за первое полугодие текущего года.

Данный пример демонстрирует, как университеты могут активно информировать бизнес-структуры о своих ресурсах, идеях и возможностях сотрудничества через специальные кампании. Создание обратной связи, которая позволяет бизнесу поделиться своими потребностями и ожиданиями от университетов, может обеспечить постоянную связь. Преодоление этих коммуникационных барьеров является ключом к созданию сотрудничества между университетами и бизнесом, способствующему инновациям и развитию.

Заключение

Таким образом, для преодоления институциональных барьеров между университетами и бизнесом и создания более эффективной среды для сотрудничества можно предложить следующие рекомендации:

1. На основе институциональной теории, которая изучает традиционные ценности, поведенческую практику и правовые аспекты, рекомендуется развивать грантовую поддержку для финансирования исследований и разработок участников, которые позволят бизнесу и университету эффективно взаимодействовать.

2. Используя парадигмы теории трансфера знаний, где описываются процессы передачи знаний между субъектами бизнеса и академической среды, рекомендуется применить эффективные механизмы по обучению, кооперации субъектов, а также максимально адаптировать знания к локальным географическим условиям.

3. Теория Triple Helix или метод тройной спирали позволит активную коллаборацию ключевых субъектов модели - университет-бизнес-государство, что обеспечит возможность создания и активацию предпринимательской деятельности (ученые и исследователи), при

поддержке бизнесом научно-исследовательской деятельности, и стимулирование инноваций через реализацию грантовых проектов.

4. На базе созданной экспериментальной лаборатории в Алматы Менеджмент Университете или Центра Искусственного Интеллекта разрабатывать модели цифровых двойников, проводить совместные исследовательские проекты на основе изучения зарубежного опыта и при поддержке промышленных предприятий (например, Костанайские минералы, Специальные экономические зоны в Шымкенте и др.).

Считаем, что эти рекомендации по улучшению условий сотрудничества между университетами и бизнесом, приведут к более эффективным экономическим знаниям и технологиям, повышению инновационного потенциала и развитию экономики в целом. При этом следует проанализировать и возможные угрозы, которые могут возникнуть на разных этапах, так, например, на практике наблюдается сложность восприятия бизнесом научно-исследовательских разработок без их адаптации (патенты без коммерциализации, цифровые двойники без апробации). Существует также проблемы в разрыве между предлагаемыми образовательными программами и запросами предприятий, отраслей промышленности, что требует от вузов проявления гибкости и ориентации на рынок. Возникают реальные сложности при адаптации зарубежных практик к местным условиям, из-за отсутствия ресурсного потенциала, климатических условий, территориальных ограничений.

Важно отметить, что конфликт интересов может возникнуть при реализации государственных проектов, в которых ученые и исследователи заинтересованы в публикации результатов в отечественных источниках и базах Scopus /Web of Science/, а компании ориентированы на быструю прибыль. Такие ситуации выявляются при мониторинге, когда возникает риск сокращения финансирования или приостановления проектов. Кроме того, ученые и исследователи часто сталкиваются с проблемами отсутствия квалифицированных кадров, что приводит к недостаточной зрелости цифровых решений на экспериментальных площадках. Если в рамках проектов закладываются и приобретаются средства материально-технического оснащения, дорогостоящее оборудование, то отсутствие IT-специалистов тормозит работу проектов, это создает угрозы для выполнения задач в обозначенные сроки.

Информация о финансировании.

Исследование выполнено в рамках проекта ИРН AP19675093 «Исследование и развитие сценарного моделирования для поддержки стратегического планирования и принятия решений на примере создания горнодобывающих кластеров вокруг региональных университетов». Финансируется Комитетом науки Министерства науки и высшего образования Республики Казахстан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Mair J., Marti I. (2009) Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh. *Journal of Business Venturing*. Vol. 24, No. 5. P. 419–435.
- 2 Dekel-Dachs D., Najda-Janoszka M., Stokes P., Simba A., Tarba S. (2021) Searching for a new perspective on institutional voids, networks and the internationalisation of SMEs in emerging economies: a systematic literature review. *International Marketing Review*. Vol. 38, No. 5. P. 879–899.
- 3 Meyer K. E., Estrin S., Bhaumik S. K., Peng M. W. (2009) Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*. Vol. 30. P. 61–80.
- 4 Ingram P., Silverman B. S. (2000) Introduction: The new institutionalism in strategic management. *The New Institutionalism in Strategic Management* / Ingram P., Silverman B. S. (eds.). Leeds: Emerald Group Publishing Limited. Vol. 19. P. 1–30.
- 5 Marquis C., Raynard M. (2015) Institutional Strategies in Emerging Markets. *The Academy of Management Annals*. Vol. 9, No. 1. P. 291–335.
- 6 Salazar-Cantú J. J., Husted B. W., Gutiérrez-Garza E., Acuña-Askar K. (2011) Microfinanciamiento para la vivienda progresiva en México: evaluación de los efectos sociales de Patrimonio Hoy en Zinacantepec, Estado de México. *Economía, sociedad y territorio*. Vol. 11, No. 35. P. 225–251.
- 7 Khanna T., Palepu K. G. (2010) *Winning in Emerging Markets: A Road Map for Strategy and Execution*. Boston, MA: Harvard Business School Press. 272 p.
- 8 Craig D., Porter D. (2005) The third way and the third world: poverty reduction and social inclusion strategies in the rise of 'inclusive' liberalism. *Review of International Political Economy*. Vol. 12, No. 2. P. 226–263.

9 Amini Sedeh A., Pezeshkan A., Caiazza R. (2022) Innovative entrepreneurship in emerging and developing economies: the effects of entrepreneurial competencies and institutional voids. *Journal of Technology Transfer*. Vol. 47. P. 1198–1223.

10 Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. [Электронный ресурс] - URL: <https://stat.gov.kz> (дата обращения: 15.04.2025).

УНИВЕРСИТЕТ ПЕН БИЗНЕСТІҢ ӨЗАРА ӘРЕКЕТТЕСУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ОЛҚЫЛЫҚТАРДЫҢ РӨЛІ

Аңдатпа

Мақала университеттер мен бизнес арасындағы өзара әрекеттесудегі олардың институционалдық ортасының өзгеруіне байланысты туындайтын кедергілерді қарастырады. Институционалдық бос орындарға, дәйекті тиімді ынтымақтастыққа, білімді трансфертке, ғылыми әзірлемелерді коммерцияландыруға және инновациялық экожүйені дамытуға, сондай-ақ ғылым мен бизнестің ынтымақтастығын қаржыландыру мәселелеріне ерекше назар аударылады.

Мақаланың мақсаты-университеттер мен бизнестің өзара әрекеттесу процесінде туындайтын кедергілерді зерттеу және талдау, олардың институционалдық қатынастарындағы айырмашылықтарын анықтау. Басқару тәсілдеріндегі айырмашылықтар, корпоративтік мәдениет ерекшеліктері, мотивациялық ұсыныстар және стратегиялық басымдықтар сияқты негізгі факторлар талданады. Мақалада университеттер мен бизнестің өзара әрекеттесуінің заманауи үлгілері, соның ішінде білім беру тетіктері, бірлескен ғылыми жобалар, тағылымдамадан өту бағдарламалары және ғылыми әзірлемелерді коммерцияландыру әдістері қарастырылған. Тиімді ынтымақтастықтың негізгі кедергілері анықталды, соның ішінде реттеудің жоктығы, серіктестік мүмкіндіктері туралы нашар хабардар болу және ұйымдық құрылымдардағы айырмашылықтар. Зерттеу осы кедергілерді жою және академиялық қауымдастық пен іскерлік орта арасында тиімдірек ынтымақтастықты құру үшін шаралар қабылдауға бағытталған.

Зерттеуде институционалдық олқылықтарды жою, соның ішінде нормативтік базаны жетілдіру, серіктестік үлгілерін әзірлеу, сектораралық өзара әрекеттесуді ынталандыру және цифрлық шешімдерді енгізу бойынша практикалық ұсыныстар берілген. Бұл шаралар ғылымды, білім беруді және инновациялық экономиканы дамытуға жәрдемдесетін университеттер мен бизнес арасындағы ынтымақтастықтың тиімділігін арттырады деп күтілуде.

Негізгі сөздер: институционалдық олқылықтар, өзара әрекеттесу кедергілері, университет және бизнес, технологиялар трансферті, ғылымды коммерцияландыру.

THE ROLE OF INSTITUTIONAL VOIDS IN THE SYSTEM OF UNIVERSITY-BUSINESS INTERACTION

Abstract

This article examines the barriers to interaction between universities and businesses that arise due to changes in their institutional environments. Particular attention is paid to institutional voids, effective cooperation, knowledge transfer, commercialisation of scientific developments, and the development of an innovative ecosystem, as well as the challenges of financing cooperation between science and business.

The purpose of the article is to study and analyze the barriers that arise in the process of interaction between universities and business, which cause differences in their institutional relations. Key factors such as differences in managerial approaches, peculiarities of corporate culture, motivational recommendations and strategic priorities are analyzed. Modern models of university-business interaction are considered, including mechanisms of knowledge transfer, joint research projects, internship programs and ways of commercialization of scientific developments. The main barriers to effective collaboration are identified, including lack of regulation, poor awareness of partnership opportunities, and differences in organizational structures. The study aims to take measures to eliminate these barriers and create more effective cooperation between the academic community and the business environment.

As a result of the study, practical recommendations are proposed to address institutional gaps, including improving the regulatory framework, developing partnership models, stimulating cross-sector collaboration and implementing digital solutions. It is expected that these measures will enhance the efficiency of cooperation between universities and businesses, thereby contributing to the development of science, education, and the innovation economy.

Keywords: institutional voids, interaction barriers, university and business, technology transfer, commercialization of science.

REFERENCES

- 1 Mair J., Marti I. (2009) Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh. *Journal of Business Venturing*. Vol. 24, No. 5. P. 419–435 [in English]
- 2 Dekel-Dachs D., Najda-Janoszka M., Stokes P., Simba A., Tarba S. (2021) Searching for a new perspective on institutional voids, networks and the internationalisation of SMEs in emerging economies: a systematic literature review. *International Marketing Review*. Vol. 38, No. 5. P. 879–899 [in English]

- 3 Meyer K. E., Estrin S., Bhaumik S. K., Peng M. W. (2009) Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*. Vol. 30. P. 61–80 [in English]
- 4 Ingram P., Silverman B. S. (2000) Introduction: The new institutionalism in strategic management. *The New Institutionalism in Strategic Management* / P. Ingram, B. S. Silverman (eds.). Leeds: Emerald Group Publishing Limited. Vol. 19. P. 1–30 [in English]
- 5 Marquis C., Raynard M. (2015) Institutional Strategies in Emerging Markets. *The Academy of Management Annals*. Vol. 9, No. 1. P. 291–335 [in English]
- 6 Salazar-Cantú J. J., Husted B. W., Gutiérrez-Garza E., Acuña-Askar K. (2011) Microfinanciamiento para la vivienda progresiva en México: evaluación de los efectos sociales de Patrimonio Hoy en Zinacantepec, Estado de México. *Economía, sociedad y territorio*. Vol. 11, No. 35. P. 225–251 [in Spanish]
- 7 Khanna T., Palepu K. G. (2010) *Winning in Emerging Markets: A Road Map for Strategy and Execution*. Boston, MA: Harvard Business School Press. 272 p. [in English]
- 8 Craig D., Porter D. (2005) The third way and the third world: poverty reduction and social inclusion strategies in the rise of 'inclusive' liberalism. *Review of International Political Economy*. Vol. 12, No. 2. P. 226–263 [in English]
- 9 Amini Sedeh A., Pezeshkan A., Caiazza R. (2022) Innovative entrepreneurship in emerging and developing economies: the effects of entrepreneurial competencies and institutional voids. *Journal of Technology Transfer*. Vol. 47. P. 1198–1223 [in English]
- 10 Byuro nacional'noj statistiki Agentstva po strategicheskemu planirovaniyu i reformam Respubliki Kazakhstan [Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan]. Available at: - URL: <https://stat.gov.kz> [in Russian] (accessed: 15.04.2025)

Information about authors:

Gulnura Taikulakova – candidate of economic sciences, professor of the School of Economics and Finance, Almaty management university, 050060, Almaty, Republic of Kazakhstan

E-mail: gulnuratgs@mail.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9852-6083>

Laura Bayadilova – **corresponding author**, master economic sciences, School of Economics and Finance, Almaty management university, 050060, Almaty, Republic of Kazakhstan

E-mail: loribayadilova@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-4216-7956>

Gauhar Bazarhanova – doctoral PhD student of the School of economics and finance, Almaty management university, 050060, Almaty, Republic of Kazakhstan

E-mail: ulzhansaya@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8140-7627>

Информация об авторах:

Гулнұра Тайкулакова – кандидат экономических наук, профессор Школы экономики и финансов, Алматы менеджмент университета, 050060, г.Алматы, Республика Казахстан

E-mail: gulnuratgs@mail.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9852-6083>

Лаура Баядилова – **основной автор**, магистр экономических наук Школы экономики и финансов, Алматы менеджмент университета, 050060, г.Алматы, Республика Казахстан

E-mail: loribayadilova@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-4216-7956>

Гаухар Базарханова – докторант Школы экономики и финансов, Алматы менеджмент университета, 050060, г.Алматы, Республика Казахстан

E-mail: ulzhansaya@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8140-7627>

Авторлар туралы ақпарат:

Гүлнұр Тайкулакова – экономика ғылымдарының кандидаты, Экономика және қаржы мектебінің профессоры, Алматы менеджмент университеті, 050060, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

E-mail: gulnuratgs@mail.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9852-6083>

Лаура Баядилова – **негізгі автор**, Экономика және қаржы мектебінің экономика ғылымдарының магистрі, Алматы менеджмент университеті, 050060, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

E-mail: loribayadilova@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-4216-7956>

Гаухар Базарханова – Экономика және қаржы мектебінің докторанты, Алматы менеджмент университеті, 050060, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

E-mail: ulzhansaya@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8140-7627>