

Алматы Менеджмент Университет



МЕНЕДЖМЕНТ БИЗНЕС АНАЛИТИКА

Сборник статей
слушателей программы MBA

ВЫПУСК 2

Алматы, 2015

НОУ “Алматы Менеджмент Университет”

МЕНЕДЖМЕНТ БИЗНЕС АНАЛИТИКА

**Сборник научных статей
слушателей программы MBA**

Выпуск 2

Алматы, 2015

УДК 005
ББК 65.290-2
М50

Редакционная коллегия

Редактирование, подготовка к сборника к печати:
Шакирова С.М. - к. филос. н., Управление по науке

Проверка работ на уникальность текста:
Какенова А.К. – главный специалист офиса программ DBA

Работа с авторами:
Акынова Л.К. - старший координатор Департамента программ MBA
Кабулова А.Н. - координатор Департамента программ MBA
Болгов Я.В. - координатор Департамента программ MBA
Анисимова А.Н. - координатор Департамента программ MBA
Кайралапова Д.Б. – старший координатор программ MBA, Представительство Almaty Management University в г. Астана по Центральному и Северному регионам Казахстана
Кабешева Ж.О. - координатор Представительства Almaty Management University в Западно-Казахстанской области, г. Атырау

Все статьи прошли проверку на уникальность текста в системе Антиплагиат.ру (не ниже 60%).

Менеджмент. Бизнес. Аналитика. Сборник научных статей слушателей программы MBA. Выпуск 2 - Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2015. – 332 с.

Настоящий сборник предназначен для студентов, магистрантов, докторантов, представителей бизнеса, руководителей среднего и высшего звена, а также исследователей, интересующихся теорией и практикой современного менеджмента в Республике Казахстан.

ISBN: 978-601-7021-55-9

УДК 005
ББК 65.290-2
М50

ISBN: 978-601-7021-55-9

39	КАСЫМОВА Гульфаруз Кабденовна МВА-О-13-7 г. Алматы	Управление персоналом колледжа в условиях внедрения дуальной системы обучения	Алталиева А.А., к.э.н., доцент	134
40	КИМ Владимир МВА-О-13-6 г. Астана	Основные этапы современной системы оперативного управления производством	Карибджанов Б.Б., к.э.н, доцент	137
41	КИМ Сергей Вячеславович МВА-О-13-2 (В) г. Алматы	Вопросы современного бизнес-планирования	Рустемова А.Р., к.э.н., доцент	141
42	КИСИЛЕВ Дмитрий Александрович МВА-О-13-2 (В) г. Алматы	Некоторые аспекты системы бюджетирования высшего образования Казахстана: факторы влияния и модели управления	Таипов Т.А., к.э.н.	143
43	КИСИМОВА Фатима Зулпухаровна МВА-В-14-1 г. Астана	Повышение эффективности программ развития персонала: обучение и посттренинговый контроль	Алталиева А.А., к.э.н., доцент	146
44	КОЖАБЕКОВ Нурлан Базарбекович МВА-О-13-4 (М) г. Актау	Сущность стратегического менеджмента	Тултабаев С.Ч., к.т.н., доцент	149
45	КОСМАГАНБЕТОВ Елдеш Саханович МВА-МЗ-1-13 г. Актау	Влияние менталитета на внедрение новых технологий	Куренкеева Г.Т., к.э.н. Бижан Б.А., доцент, МВА, МВТ	151
46	КОШАНОВ Талгат Ботабаевич МВА-О-13-3 (М) г. Алматы	Пути повышения эффективности нефтегазодобывающих предприятий в новых условиях хозяйствования	Байсеркеева С.С., к.э.н., доцент	153
47	КОШАНОВ Талгат Ботабаевич МВА- О-13-3 (М) г. Алматы	Оптимизация затрат как инструмент повышения эффективности производственной деятельности нефтяной компании	Байсеркеева С.С., к.э.н., доцент	156
48	КУАНЫШАЛИЕВА Перизат Каламхановна МВА-О-13-2 (В) г. Алматы	Финансовая политика компании ТОО «Aster Auto» (автобизнес)	Байсеркеева С.С., к.э.н., доцент	160
49	КУБЕЕВ Нурлан Калдыбекович МВА-О-13-3 (М) г. Алматы	Анализ рынка микрофинансовых организаций в торговых центрах РК	Тултабаев С.Ч., к.т.н., доцент	162
50	КУЛСАРИЕВ Сабит Колганатович МВА-В-13-6 (М) г. Алматы	Типы стратегических преобразований и их проведение в условиях стагнации экономики на примере предприятия нефтедобывающей промышленности	Никифорова Н.В., д.э.н., профессор	169
51	КУРМАНТАЙУЛЫ Даулет МВА-МЗ-3-13 г. Алматы	Стратегия повышения конкурентоспособности предприятия: основные составляющие и направления стратегических решений	Никифорова Н.В., д.э.н., профессор	172

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ ТОО «ASTER AUTO» (АВТОБИЗНЕС)

Мировой авторынок в настоящее время оказался под воздействием мирового финансового кризиса. Нелёгкий период ощущают автомобильные дилеры и их концерны, распространённые по всему миру. Данный кризис затронул и Республику Казахстан. Продажи автомобилей в автосалонах официальных дилеров значительно снизились, а некоторые бренды и вовсе остались без спроса.

Большинство дилеров не прогнозируют в скором времени стабилизацию рынка и увеличение спроса на автомобили. Ждать положительных прогнозов по быстрому улучшению, стабильности и прибыльности на автомобильном рынке пока нелегко. Хотя положение на казахстанском авторынке значительно отличается от состояния авторынка в соседнем государстве. На рынке России, как показала статистика, за последние 7 месяцев 2014 года первые 3 верхние строчки по объемам продаж удерживают Chevrolet, Ford и Renault – недорогие популярные автомобильные бренды, сборка которых налажена на российских предприятиях. Согласно данным Союза автомобильных дилеров Казахстана, озвученным в начале 2015 года, на авторынке нашей страны пока скорее сбываются пессимистичные прогнозы. По итогам 7 месяцев, продажа новых автомобилей в республике составила 9 672 единицы, что на 57% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, когда цифра продаж равнялась 22 416 автомобилей. По ряду брендов официальный сбыт несколько повысился, но совсем незначительно [1].

И все-таки казахстанские автолюбители чаще выбирают машины премиум-сегмента, отдавая предпочтение кроссоверам и внедорожникам. И потенциальные покупатели остались верны своему выбору, невзирая на финансовый кризис. Например, бренду Nissan значительную долю продаж обеспечивают кроссоверы – Nissan Qashqai и Nissan Juke, которые пользуется особой популярностью у отечественных покупателей и на долю которых приходится значительная часть продаж. Официальный дилер марки Nissan, Mitsubishi, Mercedes-Benz, Volkswagen и Subaru в Казахстане компания Aster Auto, несмотря на снижение объемов реализации и продаж, оценивает свои долгосрочные перспективы на авторынке Казахстана достаточно уверенно. Позиция бренда Nissan в нашей республике по сравнению с конкурентами выглядит сегодня вполне положительно, несмотря на фактор снижения продаж. И доля рынка по этому бренду составляет 48%, таким образом, компания сохранила свою основную позицию в рейтинге продаж [2]. Эту уверенную позицию подкрепляет то, что цена автомобиля Nissan в Казахстане такая же, как и у российских коллег.

Отличительной чертой официального казахстанского автомобильного рынка в 2015 году стало большинство скидок и других привлекательных маркетинговых предложений, способствующих привлечению внимания потребителей. Например, компания Aster Auto объявила о грандиозной акции на модели бренда Nissan Almera и предлагает автомобиль 2014-го модельного года по прайсу от \$11 000. Даже с учетом того, что скидки и выгодные акции по снижению цены на покупку новых автомашин достигали миллиона тенге, говорить о повышении покупательской активности ещё рано.

Причина в том, что у потенциальных покупателей нет денежных средств, и наличие автомобилей на рынке в настоящее время превышает число покупателей. По этому поводу финансовые институты поднимают вопросы о потребительском кредитовании, так как благополучный период роста продаж был определен именно доступностью кредитования, и по многим брендам доля продаж авто в кредит достигала 50%.

Вторая причина проявляется в проводимых акциях и скидках, которые тоже иногда имеют свои подводные камни. Однако самые передовые дилеры отмечают тот факт, что скидочные предложения будут продолжаться и дальше. По мнению директора по продажам компании Aster Auto, у официальных дилеров имеются автомобили ещё прошлых лет, и продажа авто и запчастей в основном идет в национальной валюте. Но когда запасы более дешёвых автомобилей на складах будут распроданы, цены снова вернуться к докризисному состоянию в долларах, и тенге вырастет.

Потенциальные покупатели при выборе нового автомобиля в официальных автосалонах обращают внимание не только на цену автомобиля, но и на дополнительные услуги, которые предоставляют салоны. Официальные автодилеры в Казахстане также ведут тщательный контроль не только за продажами автомобилей, но и за другими структурами автобизнеса. В том числе и за послепродажным обслуживанием, поставкой оригинальных запчастей и аксессуаров. Именно эти структуры обеспечивают 95%-ный доход компаниям в Европе и США, тогда как в Казахстане доходность от данных услуг составляет всего 30% [3].

Финансовая политика компании Aster Auto на предстоящий период заключается в приоритете «большое количество продаж с небольшой прибылью» над политикой «малого числа продаж с большой прибылью». Такой принцип дает два бонуса – покупатели приобретают нужные им автомобили и люди получают стабильную, хорошо оплачиваемую работу. Грамотная финансовая политика заключается в постоянном регулировании периодических операций. Приток денежных средств должен быть почти равномерным. Кроме того, для успеха компании необходимо иметь возможность работать регулярно и стабильно. С учетом прошедшего года, который был испытательным и показательным для нашего авторынка благодаря падению курса

рубля, предприятиям пришлось пересмотреть свою политику и сократить расходы. В частности, отправить часть персонала в неоплачиваемые отпуска, отказаться от наружной и иных видов рекламы, так как последнее теряло всякий смысл при рекордно низких продажах. Мировая экономическая ситуация, политические аспекты, снижение цен на нефть, девальвация будут еще неоднократно влиять на планы продаж дилеров. В таких ситуациях важен разумный, продуманный учет и гибкая финансовая тактика, направленная на решение задач конкретного этапа развития компании путем пересмотра финансовых ресурсов, изменения финансовых связей. Финансовая политика компании должна быть гибкой, предусматривающей движение экономических условий, социальных факторов, политических и правовых положений рынка. Актуализация финансовой политики с учетом особенностей текущего момента и потребностей располагает на более оперативное и менее затратное решение вопросов, стоящих перед компанией. Дилерам стоит помнить, что, прежде всего целью финансовой политики являлась и будет являться полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения насущных потребностей развития. Подобный подход важен, так как в 2015 году ожидаются перемены не только в финансовой деятельности действующих участников автомобильного рынка, но изменение баланса таких присутствующих, например, в России производственных линий «иномарок», являвшихся большей частью импорта в нашу страну. В частности, закрыты сборки модели Citroen и Mitsubishi на заводах Ford и «ПСМА Рус», а также модели эконом-класса на заводе Renault в Москве, калининградский сборочный автогигант «Автотор» и завод GM в Санкт-Петербурге. Однако любой кризис – это еще и возможность для отечественных производителей и поставщиков занять более высокую долю рынка внутри страны, не забывая об экспорте в рамках Таможенного союза, куда, по последним данным, вступает Кыргызстан (где отсутствует активное участие дилеров, если не говорить об отсутствии автомобильного рынка).

Можно сделать прогноз, что первые 3-5 лет автопромышленность останется на уровне роста 5-10%. Основательные трансформации в структуре производства и продажи не должны происходить. Строительство заводов в быстро развивающихся странах будет также усиленно продолжаться. Новые рынки для сбыта станут объектом конкурентной борьбы между гигантами автопромышленности.

Начнут создаваться объединенные предприятия, высшим менеджментом которых станут компании из разных стран. В общей картине, для казахстанского автомобильного рынка данный год будет тяжелым, а для некоторых компаний – даже последним. По мнению экспертов, восстановление продаж произойдет только с восстановлением кредитных программ и покупательской способности.

Источники:

1. Сведения и материал с сайта: www.aster-auto.kz
2. Сведения и материал с сайта: www.kolesa.kz
3. Нуреев Р.М., Кондратов Д.И. Рынок легковых автомобилей: вчера, сегодня завтра // Журнал институциональных исследований. 2010. № 3. т.2. С.86-128