

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ АО «AIR ASTANA»

Жусанов Алишер Алтаевич
Асанов Нурислам Жылкыбайулы
Соломеин Вячеслав Валерьевич
florge13@mail.ru

Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева,
Нур-Султан, Республика Казахстан
Научный руководитель - к.э.н., и.о. профессор Рыспекова М.О.

Республика Казахстан в текущее время переживает спад инвестиционной активности, это объясняется кризисным положением в стране. Падение промышленного производства, нерегулируемый инфляционный процесс, резкое и невозполнимое обесценивание инвестиционных финансовых ресурсов, дезорганизация расчетов, низкая производственная и договорная дисциплина.

В нынешнее время экономика Казахстана переходит к новому этапу, важную роль в котором будет играть инвестиционный процесс. В условиях действующего предприятия поиск и выбор инвестиционной стратегии вызывает наибольшие сложности. Это объясняется тем, что любое инвестиционное решение зачастую затрагивает интересы большого числа граждан, юридических лиц и организаций. При этом общеизвестно, что успешное осуществление инвестиционного решения возможно лишь при достижении баланса интересов всех причастных к этому решению сторон. Именно этими обстоятельствами определяется особая важность и ответственность поиска и выбора инвестиционного решения при разработке стратегического плана инвестиционной деятельности.

На современном этапе возникла объективная необходимость разработки новых подходов к процессу инвестирования с учетом стратегии развития предприятия и методов разработки стратегического плана инвестиционной деятельности предприятия.

В таблице 1 - мы рассмотрим иностранные авиакомпании и их преимущество.

Таблица 1 - Зарубежный опыт эффективной деятельности и стратегий иностранных авиакомпаний, направленных на улучшения качества авиационных услуг.

Страна	Компания	Характеристика	Стратегия
Индонезия	Garuda Indonesia	Входит в альянс Skyteam, много беспосадочных мест в районе 40 по внутренним и 20 международных направлений. Есть самолеты, где только билеты эконом класса.	Социальная
США	Alaska Airlines	В экономе закуски и питье бесплатно, за более жирную еду придется заплатить, у нас же еда в билеты уже входит. Можно доплатить так же за доступ к интернету, сеть всегда доступна, от взлета до посадки. Так же можно арендовать планшет, на котором есть все новые фильмы и игры.	Социальная
Индонезия	Thai smile	Кресла в салоне расположены так что, даже самым огромным людям будет удобно. Бортпроводницы всегда улыбаются и готовы помочь для получения визы или миграционные карточки. Так же можно зарабатывать мили и получать скидки при перевесе.	Социальная

Южная Корея	Korean Airlines	Удобный салон, лучшие условия даже в эконом салоне, можно выбрать несколько любой еды. Взрослым всегда наливают выпить, а детям дают игрушки. Фильмы есть на всех языках.	Социальная
Новая Зеландия	Air New Zealand	Летает не только в своей стране, но и даже в 15 стран Азии, Европы и Северной Америки. Можно поднимать ножки сидении, что помогает поспать хорошо, очень вкусная еда, есть даже мороженое, освещение не слишком темное или яркое, что позволяет не напрягать глаза.	Социальная
США	JeyBlue Airways	Даже на старых самолетах расстояние между креслами очень большое, очень быстрое оформление и загрузка, по большей части бесплатный интернет и причем стабильный. Бесплатно дают сэнки и воду. Так же очень низкие цены на билеты.	Социальная
<i>Примечание – составлено авторами на основании источника [1].</i>			

Все, вышеперечисленные компании являются лучшими авиакомпаниями в мире, и все что мы предложили сверху можно использовать в целях поднятия популярности и наших авиалинии. Так же хотелось бы добавить, что очень высокая вероятность утери багажа и за чуть повышенную плату можно было бы уменьшить процент потери багажа до 0. Так же мы должны улучшить условия и попробовать войти в SkyTeam, это альянс нескольких стран, который объединяет на данный момент 18 авиакомпаний это поможет привлечь иностранные инвестиции в авиакомпанию. Нам чаще надо заглядываться на зарубежные авиакомпании, ведь вайфай в самолетах нам добавили только в сентябре 2017 года. Лучшим способом увеличить конкурентоспособность на рынке — это провести IPO АО «Эир Астана», благодаря иностранным инвестициям авиакомпания может расширить международные авиамаршруты и увеличить количество самолетов.

Воздушный транспорт Республики Казахстан – самый быстрый, но и самый дорогой. Главная его специализация – перевозка пассажиров на дальние расстояния. Самолеты доставляют также срочные и дорогие грузы (почту, скоропортящиеся продукты, цветы). Воздушные перевозки в Казахстане осуществляют свыше 20 авиакомпаний. Самая большая из них это- АО “Air Astana”, национальный авиаперевозчик. Главная «воздушная гавань» страны — это город Нур-Султан.

В настоящее время активно реализуется комплекс мероприятий по формированию структуры воздушного пространства и сети маршрутов на основе требований международных стандартов.

Определены ключевые направления развития аэронавигационной системы Казахстана:

1. Модернизация систем связи и наблюдения;
2. Создание автоматизированных центров управления воздушного движения;
3. Обеспечение высокого уровня подготовки диспетчерского состава и
4. Специалистов службы радиотехнического обеспечения полетов.

Сеть авиационной электросвязи построена на базе новых цифровых технологий с использованием наземных и спутниковых сегментов. Кроме того, нами исследованы экономические показатели АО “Air Astana”, которые показаны в таблице 2.

Таблица 2 – Экономические показатели АО «Air Astana»

№	Показатели:	2018	2019	2020	Отклонения +/-	%
---	-------------	------	------	------	----------------	---

1.	Среднегодовая численность работников, чел	5210	5532	5532	322	6,1
2.	Уставный капитал, тыс. тг	250155	250155	250155	0	0
3.	Собственный капитал, тыс. тг	28218818	39621504	7730940	-20487878	-72,6
4.	Краткосрочные активы, тыс. тг	9668777	11868707	6476121	-3192656	-33,02
5.	Долгосрочные активы, тыс. тг	113347452	249038927	316346275	202998823	179,09
6.	Основные средства, тыс. тг	97973689	236131870	296788692	198815003	202,9
7.	Итого активы, тыс. тг	223054994	379756540	441599410	218544416	97,97
8.	Краткосрочные обязательства, тыс. тг	10829446	12662199	4301700	-6527746	-60,28
9.	Долгосрочные обязательства, тыс. тг	116743781	1239592	1382689	-115361092	-98,82
10.	Итого обязательства, тыс. тг	188994897	340280520	433851720	244856823	129,56
11.	Доходы, тыс. тг	267654465	343988525	162716477	-104937988	-39,2
12.	Расходы, тыс. тг	255784890	313866484	191096742	-64688148	-25,29
13.	Расходы по доходному налогу, тыс. тг	2116608	4516992	9535260	7418652	350,5
14.	Прибыль, убыток тыс. тг	1701936	11532288	39451860	37749924	2218
15.	Дивиденды, тыс. тг	12503124	676162	2274870	-10228254	-81,8
16.	Фондоотдача	2,73	1,45	0,54	-2,19	-80
17.	Фондоемкость	0,36	0,68	1,82	1,46	405
18.	Среднегодовая выработка	51,3	62,1	29,4	-21,9	-42,6
19.	Рентабельность дохода	15	29	-56	-71	-473
<i>Примечание – составлено авторами на основании источника [2]</i>						

Используя данные с таблицы 2, мы выявили слабые стороны АО “Air Astana”, такие как краткосрочные активы, и собственный капитал все это связано с пандемией Covid-2019 из-за уменьшения доходов в 2020 году.

В связи с пандемией коронавирусной инфекции, которая взяла начало в 1 квартале 2020 года, прямо пропорционально снизился показатель доходов и расходов, величины показателей упали на 40% и 25% соответственно. Однако наблюдался объемный рост прибыли за счет долгосрочных активов, которые увеличились на 97%.

Пик перевозок пассажиров был в 2019 году. В 2020 году наблюдается резкий спад - 71% по сравнению с 2019 годом пассажирских перевозок, это связано с распространением коронавирусной (Covid-2019) инфекции, так как авиаперевозки на тот момент значительно сократились. Эйр Астана занимает 70% всех внутренних полетов Республики Казахстан, единственным не прямым конкурентом является Скат. Казахстанские пассажиры по большей части предпочитают отечественного авиаперевозчика, связано это с ценами на билеты, уровнем комфорта и направлениями полетов авиакомпании. “Эйр Астана” осуществляет полеты в 19 стран Европы, Азии и Ближнего Востока.

На основе опыта зарубежных стран, возможно сконструировать собственную стратегию по улучшению качества перевозок. Мы предлагаем ввести новую систему оплаты

с более сложной структурой для отдельных категорий граждан. Различные льготы и скидки для отдельной категории граждан повлияют на приток клиентской базы. Другим шагом будет являться улучшения комфорта и поддержание сервиса, это повлияет на рост себестоимости и последующему повышению цен на билеты. Однако, повышение комфорта не сделает это заметным, а лишь улучшит репутацию компании.

Список использованных источников

1. М. Сибирская «Рейтинг 10 лучших авиакомпаний мира», 2022. Интернет источник: <https://kuku.travel/article/top-10-luchshix-aviakompanij-mira/>
2. АО “Air Astana” Годовые отчеты за 2018-21гг., 2022. Интернет источник: <https://airastana.com/>

ӘОЖ 330.113.6

МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІК МЕХАНИЗМІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ ҮШІН ҚАЖЕТТІ ЗАҢНАМАЛАРДАҒЫ ҰСЫНЫЛАТЫН ӨЗГЕРІСТЕР

Ибрагимов Мақсат Сағынғалиұлы

ibragimax_98@mail.ru

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің 2 курс магистранты
Нұр-Сұлтан, Қазақстан

Ғылыми жетекші – э.ғ.к. қауым.профессор Карипова А.Т.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік (*әрі қарай* – МЖӘ) – бюджеттік ресурстарға түсетін қысымды азайтатын маңызды тетіктердің бірі. Біздің елде МЖӘ механизмін мемлекеттік сатумен шатастырады. Құзырлық органдар көп жағдайда мемлекеттік сатулармен жұмыс жасағандықтан, МЖӘ заңнамасын дұрыс түсіне бермейді. Мысалы, мемлекеттік сатуларда конкурс уақытында дайын жобалық-сметалақ құжаттама болады. Ал МЖӘ механизмі бойынша, алдын ала конкурс жарияланып, жеңімпаз анықталғаннан кейін ғана жобалық-сметалаық құжаттама анықталады. Осының себебінен, алдыңғы жоба бағасы мен конкурс анықталғаннан кейінгі баға сай келмеуі мүмкін. Құзыретті органдар бұл ерекшелікті біле бермейді, алдыңғы баға мен кейінгі бағаның айырмашылығы болған соң, рұқсатнама бермейді. Осы жағдайда қажетті қадамдардың бірі – Қазақстанның МЖӘ орталығына республикалық және жергілікті органдарға тренингтер өткізуі қажет.

МЖӘ жобаларының жақсы тұстарының бірі – уақыт үнемдеу. Мысалы, мемлекеттік сатулар арқылы салынатын мектептер 22-24 ай салынады, бұл барлығы жоспар бойынша жүрсе. Басқа жағдайларда, 3 жылдан астам салынуы мүмкін (соттық іс-шаралар, жобалық-сметалық құжаттаманы қайта қарастыру, мердігерді ауыстыру, т.б.). Ал МЖӘ механизмі бойынша 12 ай, бұл курстық өзгерістерді алдын алу үшін. Бірақ, көп жағдайда республикалық және жергілікті органдардың МЖӘ заңнамасын дұрыс түсінбегендіктен, конкурстық іс-шаралар нормативке қарсы ұзақ уақытқа созылуы мүмкін.

Қазіргі уақытта МЖӘ саласындағы заңнаманы жетілдіру мақсатында әртүрлі МЖӘ жобаларын табысты іске асыруға кедергі болып табылатын бірқатар ұсыныстарды қарауды ұсынамын.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің (бұдан әрі-ҚР ҰЭМ) м.а. №129 және №725 бұйрықтарының (ҚР ҰЭМ 24.09.2020 жылғы № 66 бұйрығына байланысты) 18 және 131 тармақтарындағы түзетулерге сәйкес, жобаның инвестициялық ұсынысқа "Қазақстандық МЖӘ орталығы" АҚ-дан келісім талап етіледі. Бұл келісім жай ғана ұсыныс ретінде қарастырылады. ҚР МЖӘ туралы Заңының 3 және 4 баптарына сәйкес (МЖӘ қағидаттары мен белгілері), бұл келісімге 15 күн ішінде қол қою талап етіледі. Бұл қорытындылар тек ұсынымдық сипатта, сондай-ақ дайын шаблондарды ескере отырып, 15