



МРНТИ 27.25.19

**Н.К. Кучукова, Б.А. Абжалова**

Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан

(E-mail: nkuchukova@mail.ru, bayan-abzhalova@mail.ru)

### **Оценка динамики финансовых результатов казахстанских предприятий в условиях новой экономической реальности**

**Аннотация:** Данная статья посвящена актуальным проблемам, определяющим тенденции развития предприятий в Казахстане. Особое внимание уделено оценке динамики финансовых результатов деятельности казахстанских предприятий в 2010-2017 годах. Определено, что несмотря на совокупный рост финансового результата деятельности предприятий, в некоторых отраслях и регионах наблюдается сокращение прибыли до налогообложения за последние семь лет. В заключении статьи предложены некоторые пути увеличения прибыли и рентабельности продукции. Предложенные меры могут быть использованы отечественными предприятиями для повышения доходности своей деятельности в нынешних условиях в Казахстане.

**Ключевые слова:** доходы, рентабельность, прибыль, управление доходами, предприятия, рост доходности, прибыльность.

**DOI:** <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-1-76-86>

Основной целью функционирования любого бизнеса в рыночных условиях является получение прибыли и обеспечение доходности своей финансово-хозяйственной деятельности. Финансовые результаты при положительном их значении являются источником платежей в бюджет, а также расширенного воспроизводства производства. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы проведения анализа финансовых результатов и доходности деятельности предприятий. Своевременный и объективный анализ финансовых результатов способствует повышению эффективности деятельности предприятий, его инвестиционной привлекательности и деловой активности, наиболее рациональному и эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних и экономически неоправданных затрат. Достоверная информация о полученных результатах финансового анализа необходима для принятия эффективных управленческих решений, что в свою очередь приведет к достижению значительной экономической эффективности производства и рентабельности продукции. Правильно выбранный подход к анализу финансовых результатов необходим для их планирования и прогнозирования в будущем периоде [1].

Целью данной статьи является углубление теоретико-методических и практических аспектов исследования тенденций развития предприятий Казахстана и оценки финансовых результатов их деятельности.

В условиях рыночной экономики деятельность субъектов хозяйствования направлена на получение максимально возможной экономической выгоды, что находит свое отражение в финансовых результатах. В настоящее время большое значение приобретает исследование причинно-следственных связей, связанных с процессом формирования финансовых

результатов предприятий Казахстана, их оценкой, прогнозированием и обеспечением положительного результата - прибыли, которая является одним из основных собственных источников формирования финансовых ресурсов предприятий, необходимых для обеспечения их текущей деятельности и дальнейшего развития. Увеличение прибыли предпринимательских структур влияет на темпы экономического развития страны, ее административно-территориальных единиц, рост общественного богатства и повышение жизненного уровня населения [2].

Функционирование предприятий значительно влияет как на благосостояние собственников, потребителей, так и на экономическую ситуацию в стране путем пополнения государственного бюджета уплатой налогов, сборов, обязательных платежей. Все это невозможно без осуществления ими эффективной производственной, маркетинговой и финансовой деятельности. Важнейшей категорией, отражающей положительный финансовый результат деятельности предприятия, а также характеризующей эффективность производства, является прибыль[3].

Развитие экономики Казахстана связано с финансовым состоянием субъектов хозяйствования, которое в свою очередь зависит от эффективности их деятельности. Прибыль - основная цель деятельности любого предприятия, она является критерием и показателем эффективности такой деятельности.

Для лучшего понимания ситуации и детального анализа рассмотрим динамику прибыли и убытка предприятий до налогообложения за 2010-2017 гг., которая изображена в таблице 1 [4].

Таблица 1

**Финансовые результаты предприятий до налогообложения  
за 2010-2017 гг., млн. тг.**

Годы	Финансовый результат до налогообложения	Предприятия, получившие прибыль		Предприятия, получившие убыток	
		в % от общей численности	Финансовый результат	в % от общей численности	Финансовый результат
2010	4 837 214	62,5	5 481 000	37,4	643 786
2011	6 430 490	66,1	7 121 677	33,9	691 187
2012	6 139 809	68,1	6 813 739	31,9	673 930
2013	5 104 019	62,7	5 779 349	37,3	675 330
2014	5 100 655	64,5	6 542 235	35,5	1 441 581
2015	-1 856 075	61,9	4 629 661	38,1	6 485 736
2016	5 931 748	67,7	6 830 268	32,3	898 519
2017	8 819 059	68,6	10 016 599	31,4	1 197 539

Примечание – составлено по данным источника [4]

Из данных таблицы видно, что в течение анализируемого периода предприятия Казахстана получали как убыток, так и прибыль. Отрицательный общий финансовый результат казахстанских предприятий был лишь в 2015 году, то есть предприятия получили убыток в сумме 1 856 075 млн. тг, хотя доля предприятий, получивших прибыль, была

больше (61,9%), чем доля предприятий, получившая убыток (38,1%). Это свидетельствует о том, что суммы убытков были значительно больше прибыли в этом периоде.

В 2016 г. общий финансовый результат предприятий был положительным, то есть они получили прибыль в сумме 5 931 748 млн. тг. Доля предприятий, получивших прибыль, была больше (67,7%), чем доля предприятий, получившая убыток (32,3%). Это свидетельствует о том, что суммы прибыли были больше убытков.

В 2017 г. общий финансовый результат предприятий был положительным, то есть они получили прибыль в сумме 8 819 059 млн. тг. Доля предприятий, получивших прибыль, была больше (68,6%), чем доля предприятий, получившая убыток (31,4%). Это свидетельствует о том, что суммы прибыли были больше убытков.

В целом, за период 2010-2017 гг. сумма финансового результата до налогообложения по всем казахстанским предприятиям выросла на 3 981 845 млн. тенге или на 82,3%. Более наглядно это представлено на рисунке 1 [4].

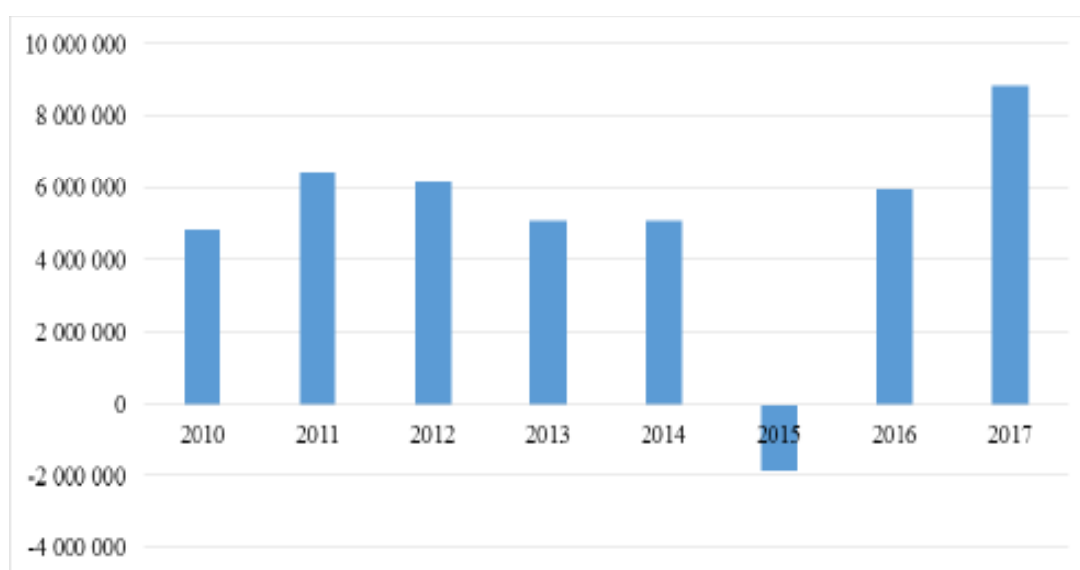


Рисунок 1. Динамика финансового результата до налогообложения предприятий Республики Казахстан за 2010-2017 гг., млн. тенге  
Примечание – составлено по данным источника [4]

На протяжении всех исследуемых семи лет доля предприятий, получивших прибыль, существенно превышает долю предприятий, получивших убыток. На конец 2017 года это соотношение составило 68,6% и 31,4%. Это говорит об их активном развитии и свидетельствует об увеличении финансовых ресурсов предпринимательского сектора, что в свою очередь ведет к увеличению макроэкономических показателей (доля в ВВП, экономический рост и др.) отраслей деятельности и страны в целом.

Что касается распределения финансовых результатов до налогообложения в региональном разрезе, то следует отметить его существенную неоднородность (рисунок 2).

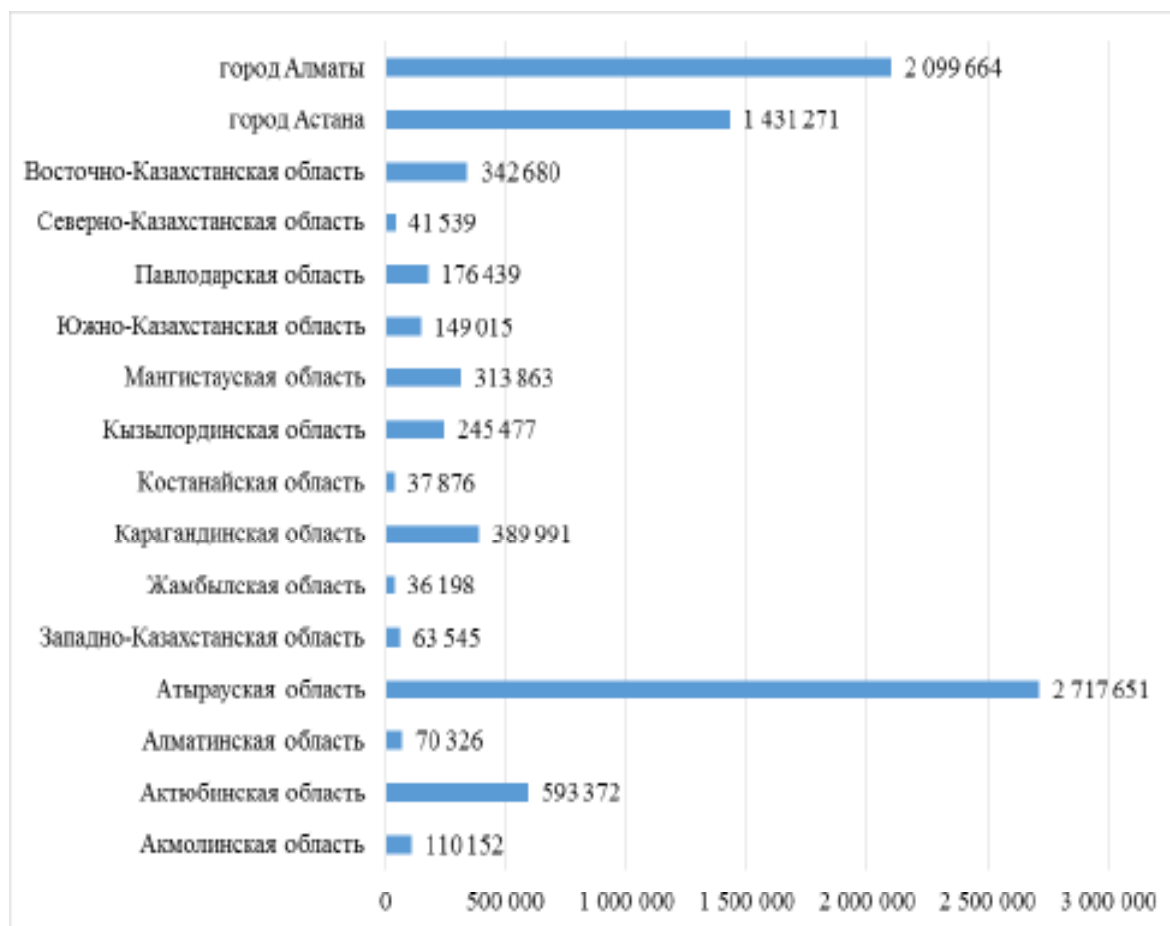


Рисунок 2. Финансовый результат до налогообложения предприятий Республики Казахстан за 2017 г. в региональном разрезе, млн. тенге

Примечание – составлено по данным источника [4]

Из данных рисунка видно, что наибольшие финансовые результаты получили предприятия Атырауской области (2 717 651 млн. тенге) и предприятия города Алматы (2 099 664 млн. тенге). Связано это с тем, что в Атырауской области зарегистрированы крупные нефтегазовые компании, а на город Алматы приходится большинство зарегистрированных по Республике Казахстан предприятий.

В рамках проводимого исследования следует также остановиться на отраслевой структуре финансового результата до налогообложения и рентабельности производства по Республике Казахстан, данные о которой приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Отраслевая структура финансового результата до налогообложения и рентабельности производства по Республике Казахстан за 2010-2017 гг.**

Наименование отрасли деятельности предприятий	Финансовый результат до налогообложения, млн. тенге		Рентабельность (убыточность) производства, %	
	2010	2017	2010	2017
Всего	4 837 214	8 819 060	28,2	24,3

Сельское, лесное и рыбное хозяйство	-7 877	71 609	-2,5	12,7
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	3 528 556	3 819 446	77,3	49,1
Обрабатывающая промышленность	510 386	1 325 462	16,3	18,2
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	111 063	100 791	16,2	6,1
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	-3 572	3 590	-3,6	2,6
Строительство	193 600	292 972	11,1	9,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	55 970	233 344	1,9	3,4
Транспорт и складирование	253 025	945 125	15,3	26,6
Услуги по проживанию и питанию	10 771	17 761	11,1	4,4
Информация и связь	118 815	167 468	25,3	19,2
Финансовая и страховая деятельность	-3 189	1 314 974	-0,8	110,8
Операции с недвижимым имуществом	6 485	29 854	4,3	15,4
Профессиональная, научная и техническая деятельность	48 262	416 696	8,5	28,1
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	17 009	83 550	6,6	10,1
Искусство, развлечения и отдых	-2 150	-8 897	-4,4	-5,0
Предоставление прочих видов услуг	61	5 316	1,7	6,1
Примечание – составлено по данным источника [4]				

Структура образования прибыли до налогообложения казахстанских предприятий по отраслям за последние семь лет практически не изменилась. На протяжении всего исследуемого периода наибольшие финансовые результаты до налогообложения были получены предприятиями горнодобывающей промышленности (3 819 446 млн. тенге или 46,6% от совокупного финансового результата до налогообложения по всем отраслям). Однако рентабельность производственной деятельности предприятий горнодобывающей промышленности сократилась с 77,3% в 2010 году до 49,1% в 2017 году. Связано это с нестабильными явлениями на мировых сырьевых рынках, а также девальвационными процессами в экономике в исследуемом периоде.

Между тем успешная реализация государственных программ поддержки индустриально-инновационного развития способствовала повышению финансового результата до налогообложения предприятий обрабатывающей промышленности с 510 386 млн. тенге в 2010 году до 1 325 462 млн. тенге в 2017 году (т.е. более чем в 2,5 раза).

Выросли и финансовые результаты предприятий сельского хозяйства – при этом, если в 2010 году данная деятельность носила убыточный характер, то в 2017 году рентабельность производства в данной отрасли достигла 12,7%.

Таким образом, проведенный анализ показал наличие существенных отраслевых и региональных диспропорций в финансовых результатах и рентабельности деятельности казахстанских предприятий. Несмотря на совокупный рост финансового результата деятельности предприятий, в некоторых отраслях и регионах наблюдается сокращение прибыли до налогообложения за последние семь лет. В связи с этим казахстанским предприятиям необходимо изыскивать резервы повышения собственной доходности.

Максимизация прибыли и прибыльность предприятия может быть достигнута при определенных условиях [5]. Более детальный анализ условий максимизации прибыли и доходности предприятия приведен в таблице 3.

Таблица 3

**Условия максимизации прибыли и доходности казахстанских предприятий**

Направление	Сущность	Требования к реализации
<b>I. Количественные условия</b>		
Увеличение объемов выпуска и реализации продукции	Рост объемов реализации приведет к большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции	Увеличение объемов производства и реализации за счет лучшего использования трудовых ресурсов, основных фондов, сырья и материалов
Снижение затрат на производство и реализацию продукции	Со снижением затрат на производство и реализацию продукции растет сумма прибыли. Максимальная мобилизация резервов себестоимости продукции является важным условием эффективного функционирования предприятия	Снижение себестоимости за счет более эффективного использования ресурсов, повышения технического уровня производства и совершенствования организации производства и труда
Внедрение экономически обоснованных норм	Экономически и технически обоснованные нормы и нормативы и их своевременный пересмотр приводят к снижению издержек производства	Разработка норм и нормативов запасов сырья, материалов, готовой продукции и других оборотных средств.
Ценовая политика предприятия	Необходимо применять правильную ценовую политику, так как зачастую увеличение цены приводит к определенному сокращению объема продаж, в то же время постоянное проведение политики низких цен может закончиться для предприятия негативной ситуацией	Разработка стратегии ценообразования, установления цен в соответствии с рыночными ценами, применение акций, оптовых скидок, скидок постоянным покупателям и тому подобное
<b>II. Качественные условия</b>		



Внедрение достижений научно - технического прогресса	Внедрение в производство усовершенствованной техники и новых технологий позволит сократить затраты в расчете на единицу продукции за счет увеличения объемов производства и экономии на оплате труда	Создание автоматизированных систем управления, использование методов совершенствования и модернизации техники и технологий
Повышение качества продукции	Повышение качества продукции позволит значительно сократить расходы на исправление брака и потери от бракованных изделий, не подлежащих ремонту	Контроль за качеством продукции, мотивация персонала и предоставление дополнительных стимулов для сокращения количества бракованной продукции
Повышение производительности труда	С ростом производительности труда уменьшаются затраты труда в расчете на единицу продукции, следовательно уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости	Активная мотивация персонала и предоставление различных стимулов для более эффективного труда
Маркетинговая кампания	Эффективная организация маркетинга позволяет значительно увеличить объемы реализации продукции, что влияет на доходность предприятия	Разработка эффективной маркетинговой стратегии, направленной на поиск «своего» потребителя продукта и «своего» сегмента рынка
Примечание – составлено автором		

Резервы увеличения сумм прибыли и рентабельности связаны прежде всего с направлениями хозяйствования предприятия. Для успешного функционирования каждый субъект хозяйствования должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции.

Следовательно, на предприятиях необходимо уделять должное внимание планированию и получению прибыли от реализации продукции. При этом следует помнить, что на величину прибыли от реализации товарной продукции влияют как факторы, не зависящие от деятельности предприятия (изменение государственных регулируемых цен, природные и транспортные условия и т.д.), так и факторы, находящиеся в компетенции предприятий. Для повышения конкурентоспособности предприятий необходима цифровизация. Законодательство должно поощрять предпринимательскую инициативу, стимулировать научные исследования, внедрение новых технологий. На цифровизацию необходимо смотреть с позиций прагматизма, создавать стартапы, добиваться скачка прибыли.

Для повышения уровня прибыльности предприятия могут внедрять меры в следующем порядке:

- организационные (совершенствование производственной и организационной структур управления, диверсификация производства, реструктуризация производства и т. д.);

- технико-технологические (обновление технико-технологической базы, перевооружение производства, совершенствование производимых изделий);

- экономические рычаги и стимулы (усовершенствование тарифной системы, формы и системы оплаты труда, ускорение оборачиваемости оборотных средств и т. п.).

Если начать проводить изменения не в таком порядке, то положительные сдвиги в эффективности деятельности могут быть малозаметными или отсутствовать вообще.

Если же рассматривать прибыль и рентабельность как составляющие доходности, то одним из факторов их роста и повышения эффективности производства является его расширение, то есть увеличение объемов изготовления товаров и услуг. Осуществить это можно двумя путями:

- за счет увеличения количества вовлеченных в производство факторов (экстенсивный путь);

- за счет улучшения технологий (интенсивный путь).

Для того чтобы казахстанские предприятия в современных рыночных условиях работали стабильно и получали прибыль, нами предлагаются следующие пути и методы увеличения прибыли и рентабельности (таблица 4).

Таблица 4

**Пути увеличения прибыли и рентабельности**

Пути увеличения	
Прибыли	Рентабельности
1. Нарращивание объемов производства и реализации продукции	1. Снижение себестоимости продукции
2. Улучшение качества продукции	2. Повышение производительности труда
3. Продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду	3. Сокращение непроизводственных расходов
4. Снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени	4. Внедрение мер по повышению продуктивности труда своих работников, сокращение административно-управленческого персонала
5. Диверсификация производства	5. Уменьшение затрат на производство продукции или применение современных методов управления затратами, одной из которых является управленческий учет. Снижение потерь от брака
6. Постоянное проведение научных исследований по анализу рынка, поведения потребителей и конкурентов	6. Усовершенствование продукции со средним уровнем рентабельности, снятие низкорентабельной продукции с производства
7. Грамотное построение договорных отношений с поставщиками, посредниками, покупателями и др.	7. Улучшение системы маркетинга на предприятии, группировка продукции по признаку рентабельности, сосредоточение внимания на высокорентабельной продукции
Примечание: составлено на основе данных источника [6]	

Предложенные меры могут быть использованы отечественными предприятиями для повышения доходности своей деятельности в нынешних условиях в Казахстане. Однако предприятия должны активно искать все возможные пути совершенствования



производства, повышения конкурентоспособности собственной продукции, что должно способствовать росту прибыли и рентабельности предприятия.

Таким образом, для того чтобы предприятие было прибыльным, ему необходимо в полной мере использовать ресурсы, находящиеся в их распоряжении. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, то есть затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, следовательно снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции. Кроме того, дополнительное производство рентабельной продукции уже само по себе дает дополнительную прибыль.

### Список литературы

1. Ясновицкая С.В. Экономическая теория: учебник / С.В. Ясновицкая – М.: ИН-ФРА-М, 2018. – 687 с.
2. Лютова М.Н., Коновалова Н.О. Анализ прибыли и рентабельности предприятия / М.Н. Лютова, Н.О. Коновалова // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. – № 50-2. – С. 103-107.
3. Бланк И. А. Управление прибылью – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. – 752 с.
4. Статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [Электронный ресурс]. – URL: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
5. Лихобабин В.К. Методы управления прибылью предприятия / В. К. Лихобабин, А. А. Абдуллаева // Экономическая наука и практика: материалы III междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2016 г.). – Чита: Издательство «Молодой ученый», 2016. – С. 25-28.

**Н.К. Кучукова, Б.А. Абжалова**

*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан*

### **Жаңа экономикалық нақтылық жағдайында қазақстандық кәсіпорындардың қаржылық нәтижелерінің серпінін бағалау**

**Аннотация.** Бұл мақала Қазақстандағы кәсіпорындардың даму үрдістері анықтайтын өзекті мәселелерге арналған. Әсіресе 2010-2017 жылдардағы қазақстандық кәсіпорындар қызметінің қаржылық нәтижелерінің серпінділігін бағалауға ерекше көңіл бөлінген. Кәсіпорындар қызметінің қаржылық нәтижесінің жиынтық өсуіне қарамастан, кейбір салалар мен өңірлерде соңғы жеті жылда салық салынғанға дейін пайданың қысқаруы анықталған. Мақала қорытындысында өнімнің пайдасы мен рентабельділігін арттырудың кейбір жолдары ұсынылған. Ұсынылған шараларды отандық кәсіпорындар Қазақстанның қазіргі жағдайында өз қызметінің табыстылығын арттыру үшін пайдалану мүмкін.

**Түйін сөздер:** кірістер, рентабельділік, пайда, кірістерді басқару, кәсіпорындар, кірістіліктің өсуі, табыстылық.

**N.K. Kuchukova, B.A. Abzhalova**

*L.N. Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan*

### **Assessment of dynamics of financial results of Kazakhstan enterprises in the conditions of new economic reality**

**Abstract.** This article is devoted to the current problems defining trends of development of the enterprises in Kazakhstan. Special attention is paid to the assessment of the dynamics of financial activity results of the Kazakhstan enterprises in 2010-2017. It is defined that despite the cumulative growth of

financial activity results of the enterprises, in some industries and regions, reduction of profit before taxation for the last seven years is observed. In the conclusion of the article some ways of increase for the profit and profitability of products are offered. The assumed measures can be used by the domestic enterprises for an increase in profitability of the activity present conditions in Kazakhstan.

**Keywords:** income, profitability, profit, management of income, enterprises, profitability growth.

### References

1. Yasnovitskaya, S.V. Ekonomicheskaya teoriya: uchebnik [Economic theory: textbook] (INFRA-M, Moscow, 2018, 687 p.).
2. Lyutova M.N., Konovalova N.O. Analiz pribyli i rentabelnosti predpriyatiya [Analysis of profit and profitability of the enterprise. // Topical issues of economic sciences], Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk, (50-2), 103-107(2016).
3. Blank I.A. Upravlenie pribylyu. 2-e izd., rasch. i dop [Management of profit] (Nika-Tsentr, Elga, Kiev, 2014, 752 p.).
4. Statisticheskie dannye Komiteta po statistike Ministerstva natsionalnoy ekonomiki RK [Statistical data of Komitet according to the Ministry of the National economy of RK [Electronic resource]. Available at: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz).
5. Likhoban V.K., Abdullaeva A.A. Metody upravleniya pribylyu predpriyatiya [Methods of management of the profit of the enterprise], Ekonomicheskaya nauka I praktika: materialy 3 mezhdunar. nauch. konf. [Economic science and practice: materials o the school of the internatiobal scientific conference] Chita. April 2016. Chita: Izdatelstvo molodoy ucheniy, 2016. P. 25-28.

#### **Сведения об авторах:**

*Кучукова Н.К.* – д.э.н., профессор кафедры «Финансы» Евразийского национального университета имени Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан.

*Абжалова Б.А.* – магистрант кафедры «Финансы» Евразийского национального университета имени Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан.

*Kuchukova N.K.* – PhD, Professor of the Department «Finance», L.N.Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan, Kazakhstan.

*Abzhalova B.A.* - Master of the Department «Finance», L.N.Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.