

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АО «КАЗПОЧТА» И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

**Никитин Владислав Александрович,
Абдрахманова Карина Рустамовка,
Каирова Диана Кыдырбаевна**
vn080901@ya.ru

Студенты специальности экономика ЕНУ им Л.Н. Гумилева, Нур-Султан, Казахстан
Научный руководитель – Рыспекова М.О.

Почтовая служба существовала во все времена человечества. Как в Древнем Риме, так и в современном Казахстане жили и живут люди, которым нужна связь с дальними местами, которые могут быть недоступны для посещения в живую. Несмотря на бурное развитие технологий, почтовое дело все еще остается актуальным. В первую очередь это связано с тем, что хоть и малая, но часть людей, как в мире, так и в Казахстане до сих пор предпочитает отправлять письма в их традиционном виде – на бумаге в конверте. Помимо этого, основная деятельность почты в наше время сосредоточена на доставке бандеролей, различных посылок. В этом она будет незаменима практически для каждого государства. Ведь данную отрасль очень тяжело приватизировать и почти всегда она полностью монополизирована. Почта может заниматься как частными отправлениями физических лиц, так и пересылать отправления для бизнеса. В связи с этим, эта отрасль всегда будет нуждаться в инновациях, ведь будет необходимо оптимизировать саму службу доставки: ее скорость, качество, стоимость. Это всё лишь подкрепляет актуальность темы данного исследования

Экономическое состояние предприятия принято определять через данные, которые они представляют в финансовых отчетностях. Они включают в себя такие показатели как доход, расходы, амортизация, прибыль, основные средства, денежные средства, активы и обязательства и прочее. Благодаря им можно определить масштаб предприятия, его стабильность, устойчивость и потенциал.

Далее представлены финансовые показатели АО «Казпочта» за 2018-2020 годы.

Таблица 1 -экономические показатели АО «Казпочта» за 2018-2020 годы.

Наименование показателя	Год			Изменение за 2018-2020, в %	Изменение за 2018-2020, в тенге
	2018	2019	2020		
тыс. тенге					
Отчетные показатели					
Доходы	46 906 168	51 255 318	45 826 168	-2,30	-1 080 000
Себестоимость реализации	(42 520 342)	(45 216 406)	(48 791 877)	-14,75	-6 271 535
Административные расходы	(5 645 053)	(5 513 307)	(5 723 583)	-1,39	-78 530
Прочие доходы и расходы	1 806 276	93 657	2 897 057	+60,97	1 090 781
(Убыток)/ прибыль до налогообложения	547 049	619 262	-5 792 235	-1158,81	-6 339 284
Экономия/(расход) по подоходному налогу	-275 114	-564 822	687 633	349,94	962 747

Чистый (-ая) (убыток)/ прибыль за год	271 935	54 440	(5 104 602)	-1977,14	-5 376 537
Численность работников, чел	22 980	22 143	21 101	-8,18	-1 879
Акционерный капитал	38 787 564	38 787 564	43 267 564	11,55	4 480 000
Резервный капитал	480 587	480 587	480 587	0,00	0
Резерв по переоценке инвестиционных ценных бумаг	-878 359	-855 160	-648 650	-26,15	229 709
Нераспределенная прибыль/ (накопленный убыток)	2 277 949	2400184	-2562627	-212,50	-4 840 576
Итого собственного капитала	40 667 741	40 813 175	40 536 874	-0,32	-130 867
Показатели эффективности					
Выработка за год, тенге	2041,17	2314,74	2171,75	6,40	131
Рентабельность по доходу, %	0,58	0,11	-11,14	-2021,38	-11,72
Рентабельность по себестоимости, %	1,29	1,37	-11,87	-1022,72	-13,16
Фондоемкость, тенге	0,79	0,71	0,76	-4,41	-0,04
Фондоотдача, тенге	1,26	1,41	1,32	4,61	0,06
<i>Примечание – составлено авторами на основании источника [1].</i>					

Из таблицы 1 видно, что в объем долгосрочных активов снизился за данный период на 6,61%. В основном это вызвано снижением стоимости основных средств в виду их физического и морального износа. Однако в противовес этому краткосрочные активы увеличились на целых 43,9%, таким образом, общий объем активов в 2020 году составил более 108 миллиардов тенге увеличившись на 14,38% за 3 года.

Касательно обязательств – они выросли на 25,7% за этот же период. В их числе долгосрочные обязательства возросли на 188,05%, составив 10,101,864 тысяч тенге, а краткосрочные на 14,35% и составили 5,375,539 тысяч тенге.

Доход АО «Казпочта», согласно данным из таблицы 2, за 3 рассматриваемых года практически не изменился, снизившись всего на 0.9%. Однако из-за возросшей себестоимости оказания почтовых и финансовых услуг, чистая прибыль снизилась на 1977.14%, с 271,935 тысяч тенге в 2018 году до убытка в 5,104,602 тысяч тенге в 2020 году. Основной причиной данного снижения стал коронавирусный кризис, который обрушил практически всю экономику мира. По итогу прибыль на акцию снизилась с 7,01 тенге на акцию до убытка в 1936,8 тенге на акцию.

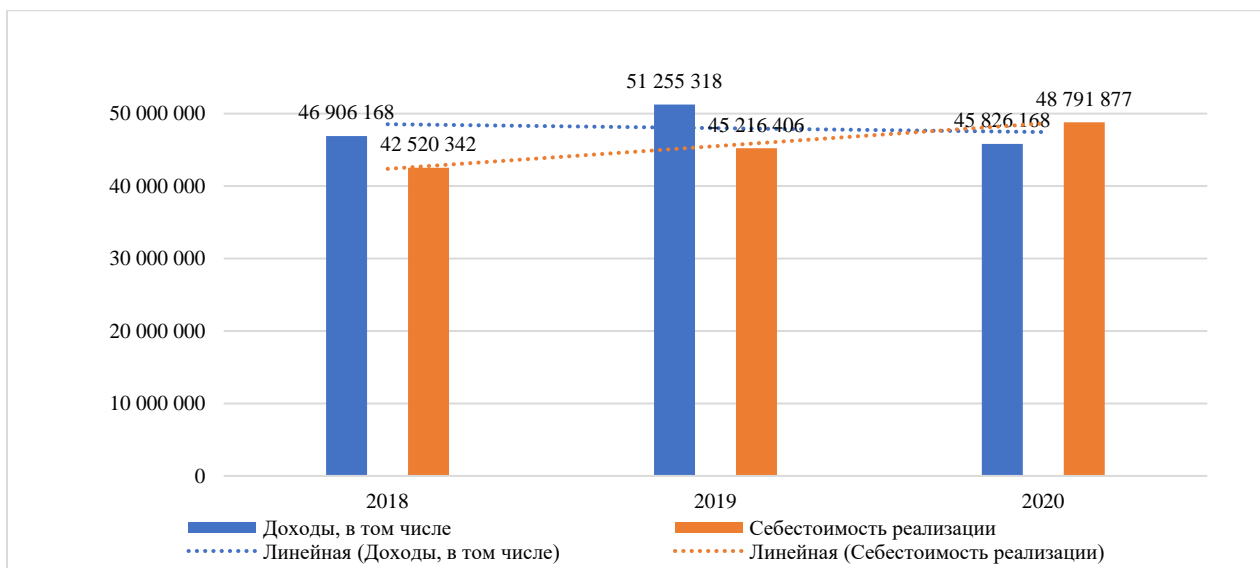


Рисунок 1 - Изменение доходов и расходов по себестоимости за 2018-2020 годы
Примечание – составлено авторами на основании источника [2]

Как видно из рисунка выше, доходы были неравномерны в течение этих 3 лет, в отличие от расходов, которые стабильно росли. Это и вызвало разрыв практически в 5 миллиардов тенге в виде убытка в 2020 году.

Для того, чтобы развиваться в соответствии с мировыми тенденциями «Казпочта» для цифровизации своих услуг предпринимает ряд мер.

Так, например, в июне 2020 года, «Казпочта» совместно с платежной системой Visa осуществило первый коммерческий запуск технологии POS-Mobile. Она представляет собой возможность использования мобильного устройства в качестве полноценного платежного терминала, тем самым способствуя развитию онлайн платежей без наличных денег. Введение POS-Mobile позволило незначительно снизить эффект пандемии, и благодаря этому удалось избежать более крупных убытков

Помимо данного нововведения, активно внедряется технология управления посылками с помощью мобильных приложений в режиме реального времени. RealTime становится неотъемлемым элементом логистики. Так же в сфере логистики «Казпочта» активно внедряет аутсорсинг. Интернет-магазины предпочитают направлять свои усилия на развитии продаж, не расплываясь на обработку и доставку грузов. Полной версией такого аутсорсинга является фулфилмент. Фулфилмент (от англ. fulfillment «выполнение, исполнение») - комплекс операций с момента оформления заказа покупателем и до момента получения им покупки. Здесь также оказываются услуги по хранению товара, полученные заказы из интернет-магазина, упаковываются и отправляются в службу доставки. На 2020 год в Казахстане было открыто 4 фулфилмент-центра. Данные центры обслуживают 35 компаний, совокупный объем товаров, находящихся на хранении, составляет 8 миллионов штук. В период чрезвычайного положения и карантинных мер стартовала новая E-commerce услуга по доставке продуктов питания (FMCG - fast-moving consumer goods) в г. Алматы. Например, от интернет-магазина arbus.kz принято на обслуживание 70 тонн товаров, произведена отправка более 1000 заказов посредством курьерской почты. Кроме того, запущены мини-фулфилмент-центры в городах Нур-Султан, Караганда.

В настоящее время функционируют 237 супермаркетов посылок. Цель - повышение эффективности процессов за счет внедрения клиентоориентированного сервиса в режиме самообслуживания. Данная услуга не создает очередей и позволяет получать посылки в любое удобное для клиента время. Для получения мелких пакетов, бандеролей и посылок, клиенту необходимо ввести трек-номер посылки или номер мобильного телефона на специальном терминале, установленном в супермаркете посылок. Данный терминал,

обнаружив в системе запрашиваемую посылку, выдает талон с указанием стеллажа, номера ряда и ячейки. Клиенту остается пройти в зал, найти необходимый ряд и стеллаж, взять свою посылку с полки. На кассе, установленной на выходе, клиент предоставляет документ, удостоверяющий личность, для проверки оператором сведений о посылке и необходимость оплаты суммы наложенного платежа. Можно самостоятельно отправить посылку в любой населенный пункт Казахстана. Для отправки посылки клиент приобретает гофротару (тара, упаковка), в цене которой уже учтена стоимость за доставку по РК и присвоен трек-номер (ШПИ). По окончании всех подготовительных действий, посылку необходимо оставить на стеллаже для дальнейшей ее транспортировки [1].

Таким образом, с помощью внедрению гибридной почты и развития центров приема и выдаи посылок с наклоном на самообслуживание клиентов стало возможным сократить расходы по реализации на целых 73% (или на сумму 222.8 миллиона тенге)

По предварительным оценкам бизнеса, с учетом распространения коронавируса на территории РК физические лица предпочитают доставку почтовых отправлений на дом, что требует создание необходимой инфраструктуры курьерской доставки. По услуге «EMS-отправления» налажено сотрудничество с АО «Kaspi», оптимизированы технологические процессы по доставке товаров, проведена интеграция систем компаний. Запущено мобильное приложение GoPost как для штатных курьеров, так и сторонних лиц по договору о возмездном оказании услуг. Осуществлен запуск услуг «Моя страна» и «Эконом-доставка» в пунктах партнерской сети, а также запуск сервиса отправки чеков об оплате на электронные адреса отправителей. Совместно с Министерством труда и социальной защиты населения РК начат проект по доставке медицинских товаров, приобретённых с портала социальных услуг. Компания нацелена на рост объемов по доставке почтовых отправлений, где приоритетным способом будет выступать курьерская доставка. Это было достигнуто за счет увеличения государственной субсидии на 33% или же на 883,5 миллиона тенге за 2018-2020 годы (см. табл. 1). Доля Компании на рынке курьерских услуг будет расти в том числе за счет привлечения внештатных курьеров через сервис GoPost и партнеров почтовой сети [3].

Что же касательно расширения спектра услуг, то здесь АО «Казпочта» предпринимает большие действия в финансовом секторе. Так особое внимание уделяется *картам*. Один из новых продуктов карточного бизнеса – виртуальная карта Kazpost Virtual. Основное предназначение карты - оплата покупок в Интернете. Клиенты «Казпочты» получают на каждую покупку Cash back в 1,5% с сайта AliExpress и 1% при безналичных платежах за товар. При этом карту можно использовать и для получения пенсий, пособий, алиментов и других выплат. Также с помощью карты Kazpost Virtual можно оплачивать коммунальные расходы, услуги различных учреждений, переводить деньги с карты на карту на Post.kz. Карта открывается бесплатно, обслуживание карты также бесплатное. Kazpost Virtual стала удачным решением для получателей социальной выплаты, благодаря возможности оформления банковского счета без физического посещения отделений почты. Благодаря данной технологии удалось повысить финансовые доходы [2].

"Казпочта" так же открыла уникальную услугу - *доступ к фондовому рынку Казахстана*. Благодаря брокерскому счету, клиент получает доступ на финансовые рынки, где сможет получать доход, совершая сделки со следующими инструментами: акции, облигации, ноты Национального Банка, структурные продукты (ETF, ПИФ). Фондовый рынок дает большое количество возможностей и преимуществ даже для простых частных инвесторов, не обладающих профессиональными финансовыми знаниями. Для удобного обслуживания брокерского счета предусмотрен доступ к онлайн-торговле финансовыми инструментами через единый интернет-портал Post.kz/internet-trading. Выгода при открытии брокерского счёта и инвестирования в ценные бумаги: получение дохода от выплаты дивидендов по акциям или купонам по облигациям; получение дохода от разницы стоимости ценных бумаг при покупке и последующей продаже [2].

Совершенствование карточного бизнеса и внедрение брокерских услуг на фондовом рынке увеличило финансовую прибыль 107 миллионов тенге с 1 396 608 тысяч тенге до 1 503 942 тысяч тенге за рассматриваемый период в 3 года [3].

Основной целью совершенствования «Казпочты» является улучшение качества логистики товаров. Как мы уже знаем, в современном мире большими темпами развивается такой вид продаж как, дистанционный. Здесь в первую очередь идет взаимодействие между почтой, которая предоставляет доставку и электронной коммерцией. Можно предложить несколько путей решений улучшения эффективности почты.

Главный тренд сегодняшнего дня в электронной коммерции - маркетплейс. Спрос на маркетплейс является следствием потребительских предпочтений и обусловлен мировыми тенденциями - Казахстан не исключение. Один и тот же товар можно купить у нескольких продавцов, цена может отличаться. Поскольку маркетплейсы объединяют продукты от широкого круга поставщиков, выбор этих продуктов разнообразен. В последние годы количество маркетплейсов быстро растёт, вслед за ростом их востребованности. Из-за растущего спроса все больше компаний в Казахстане переходят на данный формат бизнес-модели. Ожидается, что в ближайшие годы сохранится тренд на переход к данному формату ведения бизнеса. Для развития инфраструктуры доставки в регионы и сокращения сроков доставки, крупные игроки на рынке E-commerce будут запускать собственные логистические маркетплейсы для доставки товаров как в регионы, так и крупные города, объединяя при этом в экосистему как логистических операторов разных уровней, предпринимателей, курьерские службы, пункты выдачи и других участников. Таким образом, маркетплейсы становятся трендом казахстанского e-commerce. Развиваются внутренние системы разрешения споров, подобные тем, что действуют на Aliexpress и eBay. Главным преимуществом является то, что в данной ситуации покупатель находится, грубо говоря под презумпцией невиновности, ведь при возникновении конфликта интересов сторон покупателю будет крайне сложно ехать в другую страну чтобы доказывать свою правоту. Таким образом удастся соблюсти его права. В ответ на эти тенденции Компания приступила к созданию собственного маркетплейса. Разработан проект по созданию и внедрению технологии Online Marketplace на базе электронной торговой площадки с полным комплексом услуг от продвижения товаров физических и юридических лиц до их доставки получателю. Подготовлена и утверждена техническая спецификация по внедрению сервиса онлайн-маркетплейс. В ближайшее время планируется осуществить интеграцию с Post.kz, Paypost, Go post [4].

Среди идей, которые планируется воплотить в ближайшем будущем можно выделить следующие:

- в целях стимулирования держателей платежных карточек для осуществления безналичных платежей планируется внедрение проекта «Samsung Pay». Для обеспечения безопасности платежей в 2021 году планируется осуществить переход на новую версию данного платежного инструмента. Это позволит осуществлять аутентификацию плательщика с помощью обязательного введения проверочного кода из СМС, а также посредством дополнительных методов аутентификации, к примеру, с помощью биометрических данных.

- Большой потенциал имеет проект «Социальная карта», в дальнейшем будет проводиться работа внедрению проекта в регионах страны и расширение функционала платежной карточки.

- Для предоставления комплексного обслуживания клиентов планируется осуществить интеграцию мобильного приложения POS Mobile с онлайн-кассой, что позволит расширить функционал и совместить его с бесконтактной оплатой, оплатой наличными и учетной системой. Кроме того, данный сервис планируется использовать в рамках развития социальной карты в части электронного билетирования, оплаты школьного питания, а также интегрировать его в мобильные приложения крупных предприятий торговли и сервиса для приема к оплате бесконтактных платежных карточек.

- Для *развития направления e-commerce* планируется дальнейшая популяризация и расширение функционала сайта и мобильного приложения Post.kz, запуск онлайн-маркетплейса, программу лояльности клиентов по созданию реферальной ссылки.
- В рамках развития *брокерского направления* планируется создание мобильной версии на действующей платформе Post.kz - «Kazpost инвестиции», которая будет включать в себя модернизацию систем онлайн-трейдинга, технический анализ рынка, возможность установки stop-loss и take-profit, аналитические рекомендации.

Список использованных источников

1. «Почта в Казахстане: получение посылок в постамате или супермаркете посылок», Электронное правительство РК, 30.11.2021. Интернет-источник: https://m.egov.kz/cms/ru/articles/Mail_in_Kazakhstan?mobile=yes
2. «Годовой отчет 2020», АО «Казпочта», 2020. 170с.
3. Консолидированная финансовая отчетность за 2018-2020 годы, АО «Казпочта». Интернет-источник: <https://www.kazpost.kz/uploads/4d24ab1167064f5eb3f23d5b9e0f2d2d.pdf>
4. «Forbes Kazakhstan представляет: 30 крупнейших торговых интернет-площадок», Forbes Kazakhstan, 08.10.2019. Интернет-источник: https://forbes.kz/leader/30_krupneyshih_torgovyih_internet-ploschadok_-_2019_1570504893/

УДК 33.338.45

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТОО «ERTIS MINING» И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

**Никитин Владислав Александрович,
Абдрахманова Карина Рустамовна,
Каирова Диана Кыдырбаевна**
abd_karisha@mail.ru

Студенты специальности экономика ЕНУ им Л.Н. Гумилева, Нур-Султан, Казахстан
Научный руководитель – к.э.н., и.о. профессор Рыспекова М. О.

Современное экономическое состояние играет очень большую роль, как для больших, так и для малых предприятий. Благодаря нему представляется возможным ставить определенные цели в финансовом развитии предприятия и достигать их. Без уделения должного внимания для его составления, предприятие может перестать развиваться, так как у него не будет конкретных планов, которые необходимо достигать из года в год, для того чтобы увеличить прибыль. Нельзя допускать такого развития событий, ведь это будет означать банкротство фирмы в связи с невозможностью обеспечивать себе прибыль, либо же в связи с тем, что «ERTIS MINING» будет уступать конкурентам как в цене, так и в качестве. В условиях нашей экономики качественное управление финансами - финансовый менеджмент — это приоритетное для организации направление, так как оно обеспечивает во многом ее экономическую стабильность и эффективность.

ТОО «ERTIS MINING» занимаются добычей драгоценных металлов и руд редких металлов. Чаще всего из руд драгоценных металлов производят золото, платину и серебро. Существует несколько основных методов добычи руд драгоценных металлов, одними из которых являются карьерный, шахтный, дражный методы. Как и для других предприятий этой отрасли финансовый план играет одну из главных ролей. В финансовом плане «ERTIS MINING» прогнозируются эффективность и финансовые результаты производственной, инновационной и финансовой деятельности фирмы.

В целом различают 2 вида добычи драгоценных металлов. Первый — это добыча металлов в самородках. К сожалению, сейчас таким методом практически невозможно