

Бұл қатынас тура болады, егер экономикалық тиімділікті көрсететін айнымалыны экономикалық тиімділіктің бірлігін алу үшін жұмсалған құралдар саны бойынша анықтауға мүмкін болса. Авансаланған шығындар корпорацияның нақты кезеңдегі табысын анықтауға, яғни корпорацияның инвестициялық потенциалына жанама баға беруге мүмкіндік береді. Ағымдағы шығындарға еңбек, өндірістегі материалдар, сонымен қатар, қаржылық активтерді сатып алу сату шығындарын жатқызуға болады.

Инвестициядағы жалпы экономикалық эффектісінен корпорацияның барлық инвестициялық қызметінің нәтижесін көруге болады. Ол абсолютті айнымалымен сипатталады.

Корпорацияның инвестициялық қызметінің тиімділігі алынған нәтиже мен шығынның қатынасымен анықталады, ол қызмет көлеміне және инновацияның үлестік салмағына байланысты болып келеді.

Нақты тәжірибе көрсеткендей, ірі корпоративтік жүйелер, тіпті, экономиканың құлдырауы жағдайында да өзінің біртұтастылығын сақтай отырып, бесінші технологиялық укладқа сәйкес, ондағы инновацияның үлесін арттыра отырып, инвестициялық қызметті тұрақты дамуын қамтамасыз ете алады.

ӘОЖ: 330.322:338.45

ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ШЕШІМДЕРДІҢ МЕХАНИЗМІ

А. А. Муфтигалиева, экономика ғылымдарының кандидаты

Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті

Бұл мақалада инвестициялық шешімдерді қабылдау мен жүзеге асырудың ұйымдық механизмі қарастырылған. Тиімді инвестициялық жобаның мүмкіндігін жіберіп алу кәсіпорынның ұзақ мерзімді нарықтық позициясын әлсіретуді білдіреді. Инвестициялық идеялар көздері көп болған сайын кәсіпорынның қызмет ету тиімділігін жоғарылату бағыттары да соғұрлым көп болады. Идеяларды іріктеу кезеңдерінің көп болуы тиімсіз инвестициялық шешімдерді қабылдау мен жүзеге асыру тәуекелін төмендетуге мүмкіндік береді.

В данной статье рассмотрен организационный механизм принятия и реализации инвестиционных решений. Упустить возможность эффективного инвестиционного проекта, значит ослабить рыночные позиции предприятия в долгосрочной перспективе. Чем больше источников инвестиционных идей, тем больше направлений повышения эффективности функционирования предприятия. Многоэтапность отбора идей позволяет минимизировать риск принятия и реализации неэффективного инвестиционного решения.

Organized mechanism of acceptance and realization of investment decisions is considered in the article. To miss possibility of the effective investment project means to weaken market positions of enterprise in long-term prospect. The more sources of investment ideas, the more directions of efficiency increase of functioning of enterprise. Multistage selection of ideas allows to minimize risk of acceptance and realization of the inefficient investment decision.

Өнеркәсіптің барлық салаларындағы отандық кәсіпорындар үдемелі бәсекелестікпен кездесуде. Сондықтан олардың әрбіреуі үшін нарықтың мақсатты сегменттерінде ұзақ мерзімді бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыру мәселесі үлкен маңызға ие. Мұның негізі фирманың инвестициялық саясатын – нарықтық позицияны ұзақ уақытқа жаулап алуға және нығайтуға бағытталған шаралар кешенін әзірлеу және жүзеге асыру арқылы қалыптасады. Оны қалыптастырған кезде капитал салымдарының басым бағыттары анықталады және олардың

арасында ресурстар тиімді (фирманың бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату критерийі бойынша) бөлінеді.

Инвестициялық саясаттың нәтижелері кәсіпорындағы менеджмент сапасына, қаржыландырудың қосымша көздерін тарту мақсатындағы оның әлеуетті инвесторлармен жұмыс істеу қабілетіне байланысты болады. Осы міндеттерді шешу дәрежесіне байланысты басқару дамуға ықпал етуі немесе оған кедергі келтіруі мүмкін. Жеке және тартылған қаржылық ресурстарды тиімді пайдалануды да, бәсекеге қабілеттілікті жоғарылату міндетін сапалы шешуді де қамтамасыз етуге қабілетті жоғары сапалы менеджменттің болуы кәсіпорынның нарықтық стратегиясын жүзеге асыруда табысқа жетудің маңызды факторы болып табылады.

Бәсеке қабілеттілікті ұстап тұру – отандық кәсіпорындар үшін ерекше өзекті болып табылады және жеке қарастыруды талап етеді. Осы мақалада біз онымен байланысты инвестициялық шешімдерді дайындау және жүзеге асыруды ұйымдық қамтамасыз ету мәселесіне тоқталамыз.

Кез келген капитал салу белгілі бір шешім қабылдау нәтижесі болып табылады. Жоспарлы экономика кезінде бұл процесс бірінші кезекте шаруашылық үзбелер үшін арнайы нормативті-құқықтық актілермен қатаң реттелген және елдің бесжылдықтағы экономикалық және әлеуметтік дамуының жалпы жүйесіне тіркелген болса, ал қазіргі уақытта мұндай шешімдер тікелей кәсіпорында қабылданады. Сонымен қатар, бұл процесс кәсіпорындар үшін өте күрделі, себебі инвестициялық шешімдерді сыртқы және ішкі ортаның көптеген факторларының ықпалын есепке ала отырып қабылдауға тура келеді. Олардың ішінде – саяси және жалпы экономикалық тұрақсыздық, инвестициялық іс-қызметтің құқықтық базасының жетілмегендігі, қаржылық ресурстардың жеткіліксіздігі және т.б. Қандай да бір инвестициялық шешімді қабылдаудың басты критерийі болып экономикалық тиімділік табылатынын атап өткен жөн. Оның маңызды элементі болып фирманың мақсатты нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі табылады.

Инвестициялық шешімдерді қабылдау мен жүзеге асыру процесін дұрыс ұйымдастыру кәсіпорынның ұзақ уақытқа табысты болуының маңызды факторы болып табылатындығына қарамастан айтылып отырған мәселеге отандық экономикалық әдебиеттерде, біздің пікірімізше, жеткіліксіз назар аударылуда.

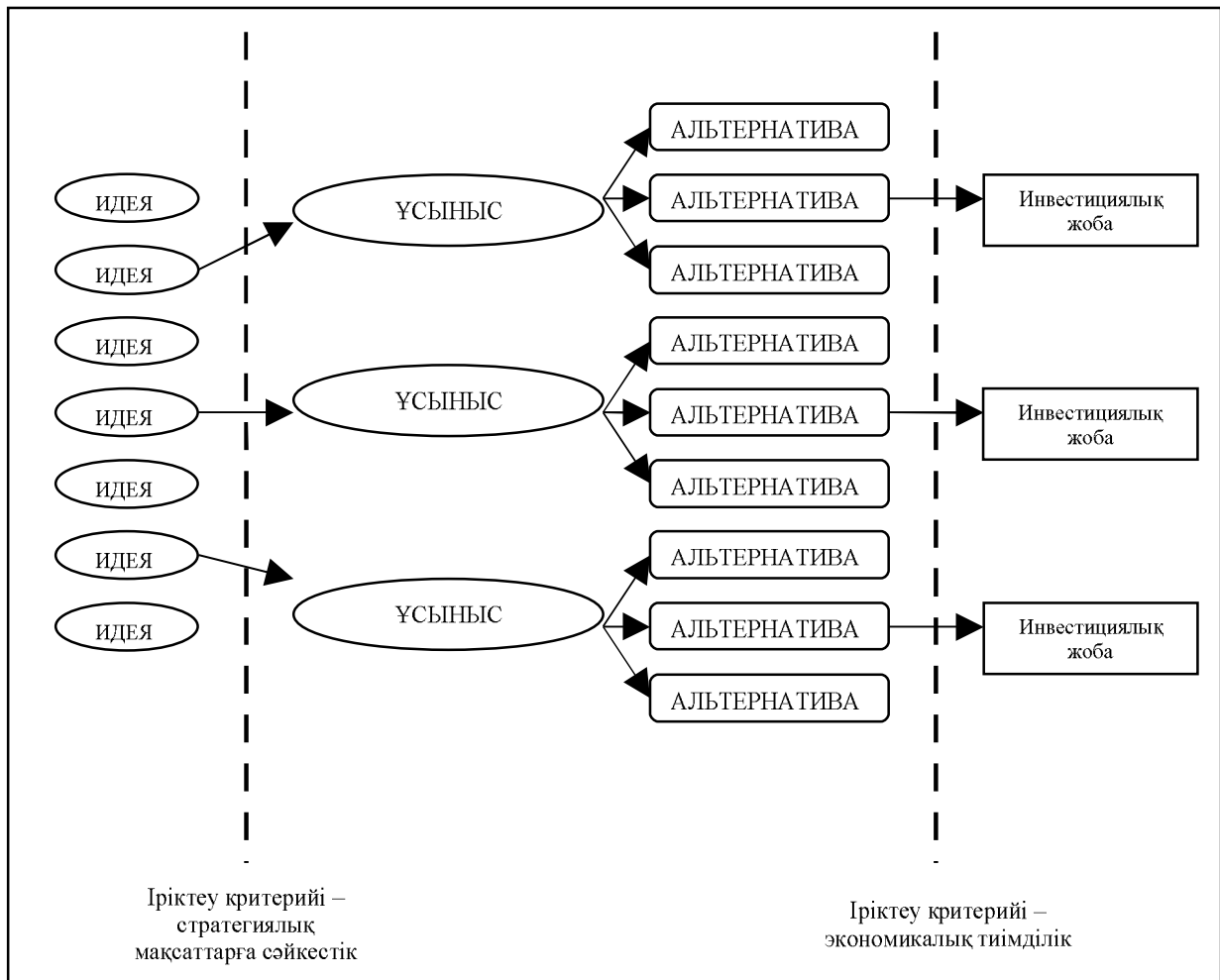
Экономиканың нақты секторына инвестициялық салымдарды жүзеге асыру туралы шешім қабылдаудың тиімділік тұрғысынан ұтымды моделін қарастырамыз. Мұндай шешімді қабылдау процесі идеяның пайда болу сәтінен бастап кәсіпорын басшылығымен инвестициялық жобаны бекітуге және оны капитал салымдарының жоспарына енгізуге дейінгі инвестициялық циклдың барлық кезеңдерін қамтиды. Біз инвестициялық идея деп нақты объектіге капитал салымдарын жүзеге асыру туралы ұсынысты түсінеміз. Бірақ инвестициялық шешім болып қабылданғанға дейін идея кезекті кезеңдер тізбегінен өтуі тиіс (1-сурет).

Тиімділік тұрғысынан қарағанда кәсіпорынның әрбір бөлімшесі, әрбір лауазымдық тұлға, әрбір жұмыскер инвестициялық идея көзі (генераторлары) болып келетін жағдай ұтымды болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында тиімді инвестициялық жобаны жүзеге асыру мүмкіндігін жойып алу кәсіпорынның ұзақ мерзімдегі нарықтық позициясының әлсіздігін білдіреді, сондықтан мұндай идеяларды қалыптастыру көздері көп болуы тиіс.

Сонымен, әр түрлі бөлімшелерде пайда болған инвестициялық идеялар (1-сурет) әр түрлі бейіндегі жоғары білікті қызметкерлерден тұратын және кәсіпорын стратегиясын жүзеге асыру бойынша күш-жігерді үйлестіруге жауап беретін арнайы қалыптасқан орталыққа жиналады. Мұнда стратегиялық мақсаттарға сәйкес келмейтін идеялар алынып тасталады. Мысалы, ірі көтерме саудагерлердің жұмысына бағытталу қарастырылса, онда бөлшек сауда желілерін кеңейтудің қажеттілігі жоқ. Сонымен қоса жаңа көтерме қойма құрылысы бұл мақсатқа қайшы келмейді.

Іріктеу кезеңінен өткен идеялар сәйкес ұсыныстарға айналады және инвестициялық жобаларды әзірлеуге жауап беретін құрылымдық бөлімшелерге түседі. Бұл кезеңде инвестициялық ұсыныстарды жүзеге асырудың инвестициялық баламалар деп аталатын әр түрлі әдістері қалыптасады. Мысалы, кәсіпорынға қажет технологиялық қондырғы жеке күш-жігермен өндірілуі немесе басқа фирма-өндірушіден сатып алынуы мүмкін. Нәтижесінде

неғұрлым тиімді нұсқа таңдап алынады және оны инвестициялық жоба деп атау қабылданған және бұл инвестициялық шешім қабылдау процесінің түпкі өнімі болып табылады.



1-сурет – Инвестициялық шешімдерді қабылдау моделі

Инвестициялық идеялардың пайда болу көздерінің көптігі кәсіпорынның ұзақ мерзімді қызмет ету тиімділігін жоғарылатудың мүмкін бағыттарының кеңдігін ұлғайтады. Идеялардың бірнеше іріктеу кезеңдерінен өтуі тиімсіз инвестициялық шешімді қабылдау мен жүзеге асыру тәуекелін төмендетуге мүмкіндік береді. Әрине, бұл модель тәжірибеде сирек кездесетін идеал болып табылады. Ауытқу себептері болып, әдетте, қаржылық ресурстардың жеткіліксіздігі және көптеген кәсіпорын басқарушыларына тән кеңес жылдарында қалыптасқан басқару стилдері мен шаруашылық жүргізудің жаңа шарттарының сәйкессіздігі табылады.

Осы ұтымды модель арқылы инвестициялық шешімдерді қабылдау тәртібін қарастырамыз. Қалыптасқан тәжірибе бойынша капитал салымдарын жүзеге асыру туралы шешім қабылдауға келесілер бастамашы болулары мүмкін:

- техникалық және құрастыру бөлімдерін, бас механик бөлімін және басқаларын біріктіретін бас инженер қызметі. Бұл бөлімшенің қызметкерлері кәсіпорынның өндірістік базасының жай-күйін (нақты тозу, негізгі құралдардың құрылымын) бақылап отырады және оны жаңарту, техникалық қайта жаратандыру бойынша ұсыныстар әзірлейді;

- инвестициялық идеялар генераторы ролін атқаруы тиіс маркетинг бөлімі. Көптеген кәсіпорындарда бұл бөлім өткізу қызметінің құрылымына кіреді және кәсіпорынның өндірістік мүмкіндіктерін түпкі өнім нарығының талаптарына сәйкестендіруге дайын емес. Тек қазіргі уақытта ғана оның қызметкерлері нарық талаптарын зерттеп, шығарылатын өнім ассортиментін өзгерту бойынша ұсыныстар енгізе бастады.

Пайда болу көздеріне байланысыз барлық инвестициялық идеялар бас инженер қызметіне жиналады. Бас инженер қызметі алдын-ала талдау жүргізе отырып оларды директорлар кеңесінің талқылауына салады және онда инвестиция бағыттарының басымдылығы анықталады.

Кәсіпорынның жоғарғы органы инвестициялық ұсыныстарды мақұлдағаннан кейін оның әрбіреуіне сәйкес техникалық экономикалық негіздеме (ТЭН) қалыптасады. Ол техникалық және жоспарлау бөлімдерінің бірігуімен әзірленеді. Алдымен техникалық бөлім жобалық жұмыстың үлесін бағалайды, қажетті қондырғылар тізімін анықтайды, құрылыс-монтаждық жұмыстар көлемін есептейді. Содан соң бұл ақпарат жоспарлау бөліміне беріледі, онда инвестициялық салымдардың тиімділігі бағаланады (қайтарымдылық мерзімі, табыстылық нормасы және басқа да көрсеткіштер есептеледі), сонымен қатар қаржыландыру көздері бойынша ұсыныстар қалыптастырылады.

Инвестицияларды жүзеге асыру туралы шешім қабылдау процесі нақты инвестициялық жобаны кәсіпорынның техникалық даму жоспарына енгізу сәтімен аяқталады. Бұл кезеңде кәсіпорынның қаржылық жоспарының және оның техникалық даму жоспарының көрсеткіштерін есептеу жүзеге асады. Сонымен бірге инвестициялық жобаларды жүзеге асыруға қажетті қаржылық ресурстарды іздеу жүзеге асырылады.

Әзірленген техникалық даму жоспары президентке табысталады, ол оны директорлар кеңесіне баяндайды. Директорлар кеңесі инвестициялық салымдардың құрылымы мен көлемі бойынша күрделі қарсылықтар болмаған жағдайда оны мақұлдайды, содан соң оны президент бекітеді.

Технологиялық қондырғы сатып алумен байланысты кез келген инвестициялық жобаны жүзеге асыру процесін келесі кезеңдерге бөлуге болады:

- технологиялық қондырғымен әлеуетті жабдықтаушылар (өндірушілер) туралы ақпараттарды жинау және өңдеу;
- қондырғыны жеткізуге конкурс (тендер) өткізу және жабдықтаушыны (өндірушіні) таңдау;
- жабдықтаушымен (өндірушімен) шартқа отыру және жеткізуді ұйымдастыру;
- монтаж, орнату мен іске қосу жұмыстары және қызмет көрсетуші персоналды оқыту.

Жаңа технологияларды үнемі қадағалауды жүзеге асыра отырып, бас инженер қызметінің жұмыскерлері өндірушілер туралы және олардың әрбіреуінің мүмкіндіктері туралы барлық қажетті ақпаратқа ие болулары мүмкін. Сонымен қоса, фирма қызметкерлері өнім өндірісі үшін мамандандырылған қондырғылар көрмесіне үнемі қатысуы тиіс. Өндірушілердің өзі де үнемі әлеуетті сатып алушыларды іздеу үстінде болады. Сондықтан кәсіпорында қондырғыны жеткізуге конкурс өткізген кезде ақпараттық қамтамасыз етумен мәселе туындамауы тиіс.

Кәсіпорында ТЭН әзірлеу кезінде бас инженер қызметі жобада қарастырылып отырған технологиялық қондырғы кешеніне қойылатын техникалық талаптарды әзірлеуі тиіс.

Әдетте қондырғылармен әлеуетті жабдықтаушы-өндірушілерді таңдау өндірістік процесі жобалаудың келесі критерийлері негізінде жүзеге асырылады:

- өндірістік қуаттылық;
- ресурс сиымдылық;
- экономикалық тиімділік;
- икемділік;
- өнімділік;
- сенімділік;
- жөндеуге жарамдылық;
- стандарттау және үнемі нәтижелілік;
- қауіпсіздік, өнеркәсіптік санитария және гигиена.

Қажетті технологиялық қондырғы кешеніне қойылатын нақты талаптар анықталғаннан кейін әлеуетті жабдықтаушыларды (өндірушілерді) алдын ала іріктеу жүргізіледі.

Конкурс өткізгенге дейін әзірлеушілер тобымен дайындалған ТЭН талқыланатын байланысты ұстап тұру ұсынылады. Онда өндірістің техникалық сипаттамасы келтіріледі. Жабдықтаушылармен алдын ала байланыстар қондырғының және қолданылатын технологияның ерекшеліктерін өңдеу мақсатында жүзеге асырылады.

Технологиялық қондырғы кешенін жеткізу конкурсына қатысуға әлеуетті жабдықтаушылар (өндірушілер) келісім берген жағдайда олардың әрбіреуіне ресми хат жолданады. Содан соң өндірушілер өздерінің ұсыныстарын әзірлейді, онда келесі позициялар бейнеленеді:

- қойылған міндеттерді шешетін қондырғылар тізімі;
- қондырғылар кешенінің құны;
- қаржыландыру және жеткізу шарты;
- кепілдік түрі және басқалары.

ТЭН әзірлеушілер тобы алдын ала іріктеу нәтижесінде анықталған бірнеше қондырғы өндірушілердің ұсыныстарын бағалайды.

Технологиялық қондырғыны нақты өндірушіні таңдай отырып, кәсіпорын мамандары келесі факторларды басшылыққа алады:

- қондырғының жұмыстағы сенімділігін;
- ұқсас қондырғыны пайдалану тәжірибесін;
- фирма-өндірушінің осы қондырғыны өндіру тәжірибесі (модельді дайындау тарихы, басқа фирмаларға жеткізудің жағымды тәжірибесі және сонда табысты жұмыс істеуі);
- сервистік қызметтің болуын (фирма - өндіруші тарапынан);
- таңдап алған қондырғыда өнім ассортиментін шығаруды кеңейтудің конструктивті мүмкіндігін;
- қондырғыны өндіруші фирманың қаржылық жағдайының тұрақтылығын;
- қондырғыны жеткізу мерзімдерін;
- қондырғыны жеткізудің кешенділігін (берілген өндірушіден қажетті қондырғының барлық кешенін сатып алу мүмкіндігін);
- қондырғыны сатып алуды қаржыландыру шарттарын.

Өндірушілердің ұсыныстарын алдын ала белгіленген талаптарға сәйкестендіру мақсатында әр түрлі өндірушілерден түскен ұсыныстар кәсіпорынның техникалық бөлімімен құрастырылатын салыстырмалы кестеде жалпыланады. Кестеге түсініктеме хат қосымша беріледі, онда жабдықтаушының ұсынысына мұқият талдау жасалады. Түсініктеме хат кәсіпорынның талаптарын максимум толық қанағаттандыратын нақты жабдықтаушыны таңдау бойынша ұсыныстармен аяқталады. Конкурсты өткізу нәтижелері туралы хабарлама хат конкурсқа қатысушыларға (ұтқан да, ұтылған да) ресми хатпен жүзеге асырылады.

Қондырғы өндірушіні таңдау туралы шешім қабылданғаннан және онымен келісім шартқа қол қойылғаннан кейін кәсіпорын жұмысшылары мен жабдықтаушы өкілдері арасындағы қарым-қатынас сапалы жаңа деңгейге көшеді.

Егер шартта қондырғыны құру жобасы жеткізушілер күшімен әзірленеді деп қарастырылса, оның мамандары өндірістік күштерді өлшеу үшін және әр түрлі техникалық мәселелерді нақтылау үшін кәсіпорынға барады. Өндірістік аландардың қажетті дайындық дәрежесіне қол жеткізілгеннен кейін серіктес кәсіпорын басшылығымен келісілген график бойынша қондырғыны жеткізеді. Бұл кезде жеткізудің уақытылығын және кешенділігін, қондырғының саны мен сапасын бақылауды кәсіпорынның техникалық бөлімі жүзеге асырады. Құрылған шартқа сәйкес қондырғыны жеткізуші шефмонтаждық жұмыстарды жүзеге асырады.

Жаңа технологиялық қондырғыны сатып алумен байланысты кез келген инвестициялық жобаны жүзеге асыру еңбек ресурстарының сапасына қойылатын талаптарды жоғарылатады. Сондықтан кәсіпорында келісім шартқа қол қойылғаннан кейін бірден жұмысшыларды қайта оқыту жүргізілуі тиіс – оларды қондырғыны жеткізушіге немесе арнайы компьютерлік курстарға тәжірибе алмасуға жіберу қажет. Біліктілікті жоғарылату орнату және іске қосу жұмыстарын жүзеге асыру кезінде де жалғасуы мүмкін, мұнда жеткізуші өкілдері өндірістік қондырғы операторларын және қызмет көрсетуші персоналды жаңа техникамен жұмыс істеуге оқытады.

Қорытындылай келе, объективті және субъективті себептердің күшімен аталған жүйеде қарастырылған инвестициялық шешімдерді қабылдау және жүзеге асырудың ұйымдық механизмі ең ұтымды болып табылмайды. Бұл тек капитал салымдарының жоғары көлемін қолдаушы кәсіпорындарға тән инвестициялық процесті ұйымдастырудың көптеген мысалдарының ішіндегі біреуі ғана.