

Б.А. Умарова 

Toraigrov University, Павлодар, Қазақстан
E-mail: bulbul186@mail.ru

ЖҮК АВТОКӨЛІКТЕРІНІҢ ӨМІРЛІК ЦИКЛІН ҚАМТАМАСЫЗДАНДЫРУ АМАЛДАРЫ

Андатпа. Соңғы он жылдықта Қазақстан жаһандық интеграциялық процестерге белсенді қатысуда. Экономикалық интеграцияның маңызды элементі қызмет көрсету деңгейі жоғары жүктер мен жолаушыларды ішкі және транзиттік тасымалдауды қамтамасыз ететін тұрақты көлік инфрақұрылымы болып табылады. Бірақ республика экономикасы автопаркінің жүк автомобильдерінің жас құрылымы: 3 жасқа дейін - 3,2%, 3 жастан 7 жасқа дейін – 10,3%, 7 жастан 10 жасқа дейін – 7,1%, 10 жастан 20 жасқа дейін- 79,0% және 20 жастан асқан-0,4 %. Сондықтан отандық жүк автокөліктерін пайдалануда өмірлік циклін қамтамасыздандыру мәселесі бар.

Мақалада келтірілген мәліметтер зерттеудің жалпы әдістемесін қолдануға негізделген, онда орындалған жұмыстар мен зерттеулерді талдау, аналитикалық зерттеулер әдістемелері қолданылған.

Жұмыстың ғылыми жаңалығы отандық көлік компанияларына өндіруші ұсынған автомобильдің белгілі бір маркасының барлық техникалық және технологиялық мүмкіндіктерін толық пайдалану амалы ұсынылады.

Түйінді сөздер. Экономика, тасымалдау, жүк көліктері, пайдалану, таңдау, тиімділік, құны, технологиялар.

Кіріспе.

Жұмыстың маңыздылығы. Әлемдік экономиканың соңғы онжылдықтарында көліктің қажеттіліктерін қанағаттандыруда автомобиль көлігінің рөлі үнемі артып келеді. Бұл экономиканың жекелеген салаларындағы көліктің осы түрінің елеулі артықшылықтарына ғана емес, сонымен қатар жол инфрақұрылымының қарқынды дамуына, сондай-ақ көлік құралдарын сындарлы жетілдірудегі прогреске байланысты [1,2].

Қазіргі уақытта әлемнің ең дамыған елдерінде жүк-жолаушылар тасымалының 70-80% - ы автомобиль көлігімен жүзеге асырылады [3].

Елімізде өңіраралық және халықаралық тасымалдардың қарқындылығымен автомобиль тасымалдары көлемінің едәуір ұлғаюы негізінен қарқынды автомобиль процестерімен байланысты. Автомобиль көлігі нарықтық инфрақұрылымды дамытуда, ішкі және сыртқы көлікті кеңейтуде маңызды рөл атқарады.

2021 жылдың қаңтар-қазан айлары аралығында республика көлігіне 3146,8 млн. 2022 жылғы қаңтар-қазан деңгейінен 4,5% - ға жоғары тонна жүк, осылайша, осы кезеңде жүк айналымы 452,4 млрд ТМК (2020 жылғы қаңтар-қазанмен салыстырғанда 8% өсім) 18598,4 млн жолаушылар тасымалданды (2021 жылғы қаңтар-қазанға қарағанда 1,3% - ға артық), жолаушылар айналымы 224,4 млрд КМ (2020 жылғы қаңтар-қазанмен салыстырғанда 3,4% - ға өсті).

Елдегі экономикалық жағдай Қазақстанның өнеркәсіптік кәсіпорындарынан жаңа стратегияны әзірлеуді талап етеді, оны қолдану олардың тыныс-тіршілігін қамтамасыз етумен қатар, ішкі және сыртқы нарықтардағы инновациялық технологиялар мен өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруы тиіс. Өтпелі кезеңнің бұл ерекшеліктері

қызметтер нарығында да байқалады, өйткені тауарлар нарығындағы жағдай сатып алынған жүк көлігін пайдалануға байланысты қызметтерге сұранысты да анықтайды [4].

Материалдар мен тәсілдер.

Ғылыми зерттеу нәтижесіне арналған мақалада келтірілген мәліметтер зерттеудің жалпы әдістемесін қолдануға негізделген, онда орындалған жұмыстар мен зерттеулерді талдау, аналитикалық зерттеулер әдістемелері қолданылған.

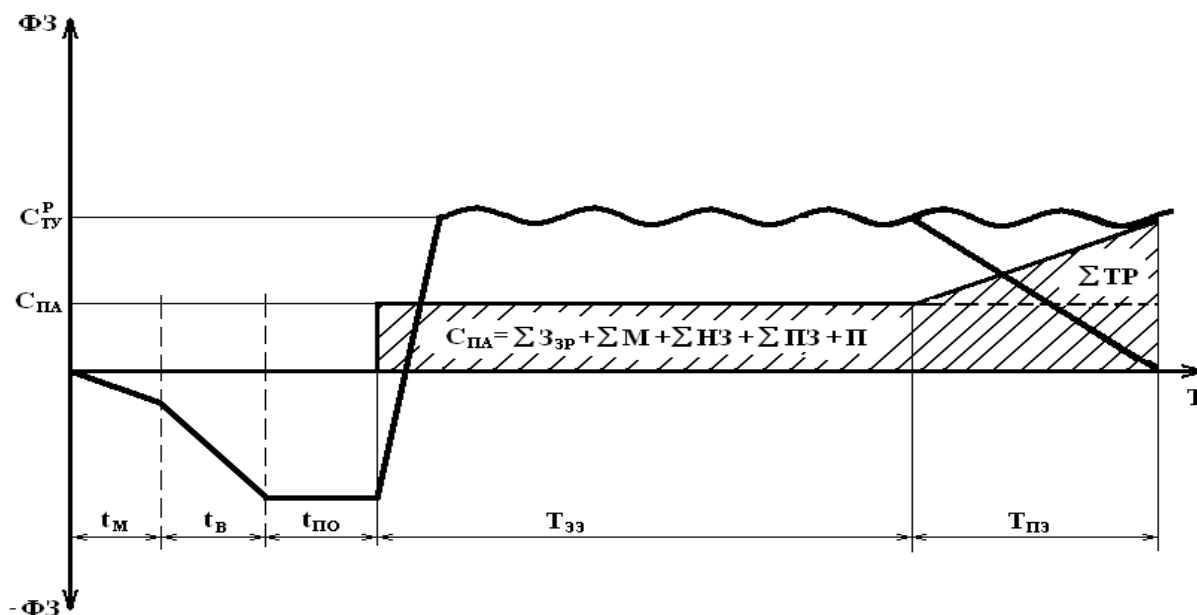
Жүк көлігін пайдалану кезеңі немесе өмірлік циклі-бұл жүк көлігін көлік қызметтері нарығында тиімді пайдалану үшін қажет уақыт кезеңі, яғни пайдалану басталғаннан бастап көлік құралын кәсіпорынның балансынан шығаруға немесе оны бастапқы түрінде сатуға дейін.

Әдетте, өмірлік цикл 4 кезендерден тұрады [5]:

- 1) Жүк көліктерінің маркалары мен түрлерін таңдауға арналған нарыққа шолу.
- 2) Сатып алу және жұмысқа дайындау.
- 3) Көлік құралының техникалық жағдайын қадағалап, оны тиімді пайдалану.
- 4) Жұмысқа жарамай қалғанда қосалқы бөлшектерге жарату немесе сату.

Нәтижелер.

Нарықта техникалық жағдайы жоқ жүк көлігінің өмірлік циклі өндіруші белгілеген экономикалық кезеңдегі пайдалану жағдайларына байланысты [6].



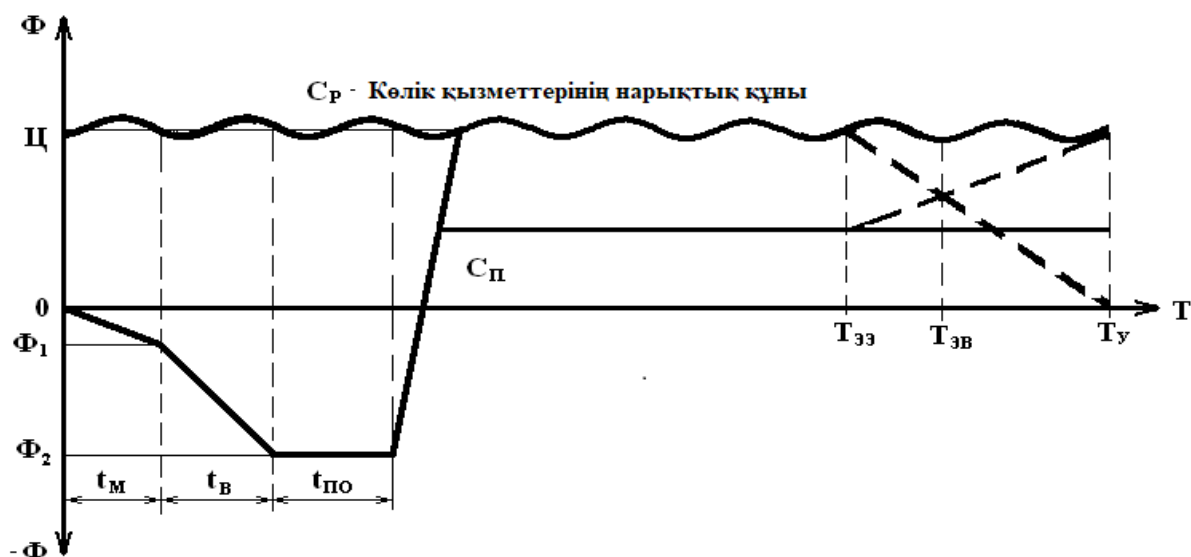
C_{TY}^P - көлік қызметтерінің нарықтық құны; $C_{\Pi A}$ - белгілі бір маркамен автокөлікті тасымалдау құны, тг/сағ; t_M - маркетингтік зерттеулердің ұзақтығы; t_B - автокөлікті таңдауға жұмсалған уақыты; $t_{\Pi O}$ - сатыпалу және әкелу уақыты; $T_{ЭЭ}$ - тиімді пайдалану уақыты; $T_{\Pi Э}$ - автокөлікке техникалық қызмет көрсету арқылы пайдалану; $\sum TP$ - автокөлікті жөндеуге кететін шығындар сомасы.

1 сурет – Классикалық жүк көлігінің өмірлік циклі [7]

1-суретте дәстүрлі қисық сызық ол көлік құралын сатып алудың, әкелудің және пайдаланудан шығарудың немесе оның техникалық жағдайын сақтай отырып сатудың белгілі бір кезендерін қамтиды. Классикалық қисық ұзақ мерзімді техникалық қызмет

көрсету және өңдеу арқылы жүк көліктерінің қарапайым пайдалану мүмкіндігін сипаттайды [7].

Төмендегі 2-ші суретте көлік қызметтерін ұсынумен айналысатын көлік компанияларының көлік құралдарын пайдаланудың шартты схемасын көрсетілген. Бірінші F1 қисығы – жүк көліктерінің маркаларын таңдау кезінде нарықтық сұраныс пен нарықты зерттеу шығындары. Екінші F2 қисығы-таңдалған жүк көлігінің маркасын сатып алу және пайдалануға дайындауға жұмсалған шығындары [8].



t_M - нарықтағы сұраныстарды тексеру уақыты; t_B - жүк көлігінің маркасы мен түрін таңдау; $t_{ΠO}$ - жүк көлігін алу және сынау; $T_{ЭЭ}$ - пайдалы қызмет көрсету мерзімі; $T_{ЭВ}$ - қажетті қызмет көрсету мерзімі; $T_У$ - пайдалануға жарамсыз болып және басқа кәдеге жарату мерзімі; $C_Π$ - сатып алынған жүк көлігінің қызметтерінің өзіндік құны; C_p - жөндеу және кәдеге жарату құны; $Φ_1$ - нарыққа маркетингтік зерттеу жүргізу шығындары; $Φ_2$ - жүк көлігін сатып алу және пайдалануға дайындау шығындары.

2 сурет - Көлік қызметтерін көрсететін көлік кәсіпорындарының көлік құралдарын пайдаланудың шартты схемасы

Жүк көлігін пайдалану кезеңінде көлік компанияларының басшылары өндіруші ұсынған автомобильдің белгілі бір маркасының барлық техникалық және технологиялық мүмкіндіктерін толық пайдалануы керек. Белгілі бір автомобильдің барлық тораптары мен механизмдерінің жұмыс режимін толық сақтай отырып, инвестицияланған қаражаттың өтімділігі көлік қызметтерінің тарифі мен нарықтық құнына байланысты болады. Сондықтан жүк көлігінің маркасын таңдағанда тұтынушылардың төлем қабілеттілігін, автомобильдерді тасымалдаудың нақты көлемі мен мерзімдерін ескеру қажет.

Бұл ретте кәсіпкерлер мен компаниялар қолданатын тәсілге назар аударған жөн, онда көлік қызметтерінің нарықтық құны тұтынушыны түсіну және сапалы талдау негізінде ерте кезеңде анықталады, нәтижесінде көлік қызметтері жеткізілетін баға диапазоны анықталады (3 сурет).



T_1 - ең жоғары кірістілік кезеңі; T_2 - рентабельділіктің төмендеуі немесе автомобильді жөндеу мен пайдалануға инвестициялардың ұлғаюы кезеңі; T_y - пайдаланудың қаржылық тұрақсыздығы; $C_p - C_b$ - көлік қызметтерінің нарықтық құнының ауытқуы.

3 сурет – Жүк көлігін сатып алудың рентабельділігін айқындау схемасы

3-суретте көріп отырғаныңыздай, жүк көліктерінің маркаларын таңдау және сатып алу кезінде сіз көлік қызметтері нарығының құнын зерттеп, анықтауыңыз керек. Көлік қызметтері құнының ауытқуының шекті мәнін анықтауға сүйене отырып, тиісті марканы таңдап, көлік кәсіпорындарының қаржылық қажеттіліктеріне негізделген жобаның мақсатты рентабельділігін анықтау қажет. Осылайша, сатып алынған автомобиль мен көлік қызметтерінің мақсатты шығындары анықталады. Осыдан кейін ғана мақсатты шығындар есебінен төленуі тиіс бағамен сатып алу жоспарланады. Бұл процесс әртүрлі көлік қызметтерін пайдаланушылар мен тұрақты жүк иелері арасындағы өзара келіссөздермен бірге жүреді. Нәтижесінде нарыққа шыққаннан кейін экспедитор мен тұтынушының талаптарына жауап беретін, сондай-ақ құны бойынша көшбасшы болып табылатын жүк көліктері сатып алынады.

Батыс пен жапондық тәсілдердің тағы бір айырмашылығы - күтілетін пайдаға негізделген «жарай ма, жарамай ма» шешімі. Батыс компаниялары, әдетте, жеке өнімнің немесе бизнестің кірістілігі жоспарлау негізінде бағаланатын өнімді немесе қызметті қабылдамайды. Көбінесе күтілетін кірісті есептеу шығындар мен пайдасы туралы қате болжамдарға негізделген. Компанияның жалпы стратегиялық позициясын нығайтуға тауарлар мен қызметтердің қосқан үлесі ретінде жапондық компаниялар жағдайды басқаша стратегиялық тұрғыда қарастырғанды ұнатады [9,10].

Мерседес-Бенц-1114- 1992, Мерседес-Бенц-2216 -1996, «ЗИЛ-Бычок» 1990 және КамАЗ 5410 -1998ж. жүк көліктерінің өмірлік циклі 1999-2009 жылдары сынақтан өтті. Автомобильдердің өмірлік циклі (кесте) отыншығынының, техникалық қызмет көрсету кезеңділігінің, басқару стилінің, пайдалану жағдайларының, қосалқы бөлшектердің шығысының, жөндеудің күрделілігінің, техникалық және моральдық тозудың өзгеруін көрсетеді. Тозу үрдісі тек автомобильде ғана емес, оның материалдарынан жасалған бөліктерде де қолданылады (табиғи материалдар, синтетика, телнұсқалар және т.б.).

Компанияның жүк көлігінің осы маркасын ұтымды пайдалану стратегиясын әзірлеуінде жүк көлігінің өмірлік циклі тұжырымдамасын енгізу кейбір қиындықтарға тап

болады, өйткені жақсы отын үнемдеуді қамтамасыз ету автомобильдің белгілі бір маркасының өмірлік циклінің себебі де, байланыстырушысы да болып табылады.

Өмірлік цикл жүк көліктерінің күрделі жұмыс жағдайлары өмірлік цикл бойы маңызды маркетингтік стратегияларды әзірлеуді талап етеді, бұл өз кезегін де өмірлік циклдің соңғы кезеңдеріндегі жұмыстың тиімділігі мен беріктігіне әсер етеді.

Дегенмен, мұқият және кәсіби қолдану арқылы жүк көлігінің өмірлік циклі тұжырымдамасы көлік қызметтері нарығында тиімді позицияға ие болуы мүмкін, тұрақты тұтынушыларға ие болуы және лайықты табыс әкелуі мүмкін, бірақ жүк көлігінің өмірлік циклінің әртүрлі кезеңдерін де жақсы маркетингтік стратегияларды әзірлеген жағдайда.

1 кесте – Жүк көлігінің өмірлік циклінің қысқаша негізгі сипаттамалары

Сипаттамалары	Өмірлік циклінің кезеңдері			
	Енгізу	Өсуі	Жетілу	Төмендеуі
1	2	3	4	5
Маркетингтің мақсаты	Тұтынушыларды автокөліктің жаңа түріне тарту, клиенттердің барынша хабардар болуы	Клиенттермен ассортименттік топтарды науқымын кеңейту, брендке деген адалдықты қалыптастыру	Автокөліктің техникалық күйін сақтау, барлық тапсырыстарды уақытында орындау	Тапсырыс көлемінің төмендеуін болдырмау, автотасымалдау көлемін қалпына келтіру
Тасымалдау көлемі	Өсуі	Тез өсуі	Тұрақтылық, өсудің баяулауы	Қысқаруы
Бәсекелестік	Жоқ немесе шамалы	Орташа	Күшті	Елеусіз
Пайда	Теріс	Өсуде	Азаюда	Тез төмендейді, пайда жоқ, шығын бар
Тұтынушылар	Жаңашылдар (жаңа әуесқойлар)	Ауқатты адамдардың жаппайнарығы	Жаппайнарық	Консерваторлар (артта қалған)
Баға белгілеу	Жүктеме мен қашықтыққа байланысты	Өсіп келе жатқан баға диапазоны	Толық баға желісі, бағаны төмендету, жеңілдіктер енгізу	Жеке бағалар
Жылжыту	Ақпараттық	Сендіру	Бәсекелестік (ұқсас)	Ақпараттық (сату)
Маркетинг шығындары	Өте биік, өсіп келе жатқан	Жоғарғы, тұрақты	Қысқаруы	Төмен

Талқылау.

Әртүрлі әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайларға байланысты нарықтың құбылмалылығына тап болған көптеген компаниялар жылдам пайда стратегиясын таңдайды. Компания менеджерлері өз орнын анықтайды және әрбір маркетингтік айнымалы үшін тауарлар мен көлік қызметтерінің құнының, трафигінің, таралуының және сапасының максималды немесе минималды деңгейін белгілей алады. Бағалар мен

ынталандырулардан басқа, нарыққа кіру стратегиясын тауар бағасын жылжыту үшін шығындар матрицасы арқылы түсіндіруге болады. Жылдам пайда стратегиясы («жылдам крем» стратегиясы деп те аталады) көлік қызметтерін тұтынушылардың көпшілігі төмен бағаға ие болған және жүк көлігі иелерін хабардар ету және сендіру үшін шаралар қабылдау қиынға соғатын жағдайларда қолданылуы керек. Жоғары баға қарқынды ынталандырумен және жүк тасымалын «дұрыс уақытта» енгізумен бірге нарықтың көп бөлігін «жылдам ағынмен» қамтамасыз етеді [9, 10].

Төмен пайда стратегиясы («төмен жылдамдықты жою») жүк көліктерін пайдалану техникалық қызмет көрсету мен техникалық қызмет көрсетудің жоғары шығындарын талап еткенде қолданылуы керек, бұл әрбір тасымалдау мен орындалатын көлік қызметтерінен мүмкін болатын жалпы пайданы арттырады. Тапсырыс көлемі аз, бірақ қажет болған жағдайда бұл стратегияны қолдану мағынасы бар, сондықтан әлеуетті тұтынушылардың көпшілігі ол үшін жоғары ақы төлеуге дайын [29, 30].

Жылдам ену стратегиясы нарықты ең жылдам және толық жаулап алуды және жоғары үлесті алуды қамтамасыз еткенде келесі жағдайларда қолданылады:

- нарықтың үлкен сыйымдылығы;
- сатып алушылар көлік қызметтері туралы ештеңе білмейді;
- әлеуетті пайдаланушылар бұзуға сезімтал;
- нарықтағы бәсекелестік жоғары;
- өндірістің ұлғаюы меншікті шығындарды азайтады.

Төмен жарық стратегиясы (ұйқы стратегиясы) келесі жағдайларда қолданылады:

- нарықтың үлкен сыйымдылығы;
- көлік қызметтерін жақсы түсіну;
- жоғары төлем көптеген пайдаланушылар үшін қолайсыз;
- нарықтағы бәсекелестік төмен.

Жүк көлігінің өмірлік циклі туралы айтылғаннан басқа, біз келесі маңызды сәттерге де назар аударамыз [12].

Бірінші- бүкіл өмірлік циклдің және оның жекелеген фазаларының ұзақтығы көлік құралының техникалық жағдайына да, нарықта ұсынылған жүктің нақты түріне де байланысты. Жалпы алғанда, жүк тасымалдау ұзақ уақытты алады, дайын өнім қысқа, ал техникалық жетілдірілген тұрмыстық және электр тауарлары өте қысқа (2-3 жыл).

Бір маркалы 2 жүк көлігінің бір өмірлік циклі бар. Автокөліктерді тиімді пайдалану уақыты көбінесе жүргізуші мен қызмет көрсетушінің кәсіби дайындығына байланысты.

Көлік компанияларының көлік қызметтерін тұтынушылармен жұмыс істеу стратегияларын таңдау сыртқы және ішкі жағдайлармен шектеледі. Стратегияны сипаттау үшін әртүрлі стратегиялық әрекеттерді қолдануға болады:

- нарықты көлденең бөлу (жергілікті, өңірлік, ұлттық, халықаралық) ;
- көлік қызметтерін немесе нарықты тұтынушылармен танысу (тұрақты, жедел, эпизодтық және бір реттік);
- нарықтың иіру мөлшері (бір ұрпақ, бірнеше ұрпақ, басқа нарық);
- көлік түрлері;
- бәсекелестікке деген көзқарас (агрессивті, бейтарап) және т. б.

Қорытынды.

Жүк автомобиль көлігінің белгілі бір түрі мақсатын жоғалтса, кәсіпорын немесе автомобиль компаниясы көптеген жүктер немесе тауарлар, әсіресе жүктер мен өнеркәсіптік тауарлар сатылғаннан кейін орындалуы керек ұзақ мерзімді техникалық қызмет көрсетуді қажет ететіндігін ескеруі керек.

Қазіргі тұтынушылармен берік қарым-қатынасты сақтау үшін автомобиль компаниясы немесе бизнес бұрын өндірілген тауарлар мен өнімдерге ұзақ мерзімді қызмет көрсетуді ұйымдастырудың жолын табуы керек. Ол қызмет көрсету келісімшартын үшінші тарапқа сата алады немесе қызмет көрсету бөлімін сол жерде қалдыра алады.

Сондай-ақ, компания қосалқы бөлшектерді тұтынушыға жеткізу туралы шешім қабылдауы мүмкін, яғни қосалқы бөлшектерді өндіруге лицензияны үшінші тарапқа сату немесе қосалқы бөлшектерді өндіру.

ӘДЕБИЕТТЕР

[1] Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 31 желтоқсандағы № 1055 қаулысымен бекітілген "Нұрлы жол" инфрақұрылымды дамытудың 2020-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.

[2] Қазақстан Республикасының Президенті Қ.Қ. Тоқаевтың 2019 жылғы 2 қыркүйектегі «Сындарлы қоғамдық сұхбат - Қазақстанның тұрақтылығы мен гүлденуінің негізі» Жолдауы.

[3] Экономикалық қызмет түрлерінің жалпы жіктеуіші. ҚР СК 03-2019, ҚР Индустрия және инфрақұрылымды дамыту министрлігі Техникалық реттеу және метрология комитетінің 2019 жылғы 22 ақпандағы № 68-од бұйрығымен бекітілген және орындалған.

[4] Рындин А.А., Технологии обеспечения жизненного цикла изделий / А.А. Рындин [и др.]; под ред. Л.М. Рябенский // «Компьютер-Информ» [Электронный ресурс] / – М., 2009. – Режим доступа: http://www.ci.ru/inform11_05/p_10.htm.

[5] Бауэр В.И., Оганесян Г.Ф., Осипенко А.М. Анализ возрастной структуры автомобильных парков: Методические указания к практическим работам / В.И. Бауэр, Г.Ф. Оганесян, А.М. Осипенко; М-во образование РФ; Тюменский государственный нефтегазовый университет. – Тюмень, 2002. – 24 с.

[6] Рассоха, В.И. Ситуационное управление автотранспортными системами (Ч. 1. Системная эффективность эксплуатации автомобильного транспорта) / В.И. Рассоха // Вестник Оренбургского государственного университета (ОГУ). – 2009. – № 9. – С. 148-153.

[7] Zh.G. Zhanbirov, G. Nugymanova. Modern aspects of modeling of transport routes in Kazakhstan Известия НАН РК №2 ISSN 2224-5278 Volume 2, Number 434 (2019), 62 – 68.

[8] Zh.G. Zhanbirov, Z. Zh. Tursymbekova, I.Taran, Efficiency of the Use of Transit Potential of Kazakhstan of Republic (Scopus) Journal of Engineering and Applied Sciences (Pakistan), ISSN 1816-949X, 2018-v.13.-Iss. 7.-P. 1584-1589. E3S Web Conf. Volume 201, 2020

[9] Якушев, А.Ж. Новые экономические методы управления на автомобильном транспорте: маркетинг, страхование, лизинг: учеб. пособие / А.Ж. Якушев, В.В. Тулинов; МАДИ. – М., 2005. – 83 с.

[10] Бачурин, А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / А.А. Бачурин; под ред. З.И. Аксеновой. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 320 с.

[11] Ахмеджанов Р.Ш. Повышение эффективности функционирования предприятий технического сервиса автомобилей (на примере участка приемки-выдачи): автореферат диссертации, к. т. н.: 05.22.10. – М, 2010.

[12] Арефьев, Е. В. Объективные факторы создания систем обеспечения качества автотранспортных предприятий / Е. В. Арефьев, Т. В. Орлова // Новые материалы, оборудование и технологии в промышленности : сборник материалов международной научно-практической конференции - Могилев, 2011. - С. 143. - ISBN 978-985-492-099-3.

REFERENCES*

- [1] The state infrastructure development program "Nurly Zhol" for 2020-2025, approved by the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated December 31, 2019 No. 1055.
- [2] President of the Republic of Kazakhstan K.K. Tokayev's speech on September 2, 2019 "Critical public dialogue is the basis of the stability and prosperity of Kazakhstan."
- [3] General classification of types of economic activity. SK 03-2019 of the Republic of Kazakhstan, approved and put into effect by the order of the Committee for Technical Regulation and Metrology of the Ministry of Industry and Infrastructure Development of the Republic of Kazakhstan dated February 22, 2019 No. 68-od.
- [4] Ryndin A.A., Technologies for ensuring the life cycle of products / A.A. Ryndin [and others]; ed. L.M. Ryabenky // "Computer-Inform" [Electronic resource] / - M., 2009. - Access mode: http://www.ci.ru/inform11_05/p_10.htm.
- [5] Bauer V.I., Oganessian G.F., Osipenko A.M. Analysis of the age structure of car parks: Guidelines for practical work / V.I. Bauer, G.F. Oganessian, A.M. Osipenko; Ministry of Education of the Russian Federation; Tyumen state. oil and gas university. - Tyumen, 2002. - 24 p.
- [6] Rassokha, V.I. Situational management of motor transport systems (Part 1. System efficiency of motor transport operation) / V.I. Rassokha // Bulletin of the Orenburg State University (OSU). - 2009. - No. 9. - P. 148-153.
- [7] Zh.G. Zhanbirov, G.Nugymanova. Modernaspects of modeling of transport routesInkazakhstan Известия НАН РК №2 ISSN 2224-5278 Volume 2, Number 434 (2019), 62 – 68.
- [8] Zh.G. Zhanbirov, Z. Zh. Tursymbekova, I.Taran, Efficiency of the Use of Transit Potential of Kazakhstan of Republic(Scopus) Journal of Engineering and Applied Sciences (Pakistan),ISSN 1816-949X, 2018-v.13.-Iss. 7.-P. 1584-1589.E3SWebConf.Volume 201, 2020
- [9] Yakushev, A.Zh. New economic methods of management in road transport: marketing, insurance, leasing: textbook. allowance / A.Zh. Yakushev, V.V. Tulinov; MADI. -M., 2005. - 83 p.
- [10] Bachurin, A.A. Analysis of the production and economic activities of motor transport organizations: textbook. allowance for students of higher educational institutions / A.A. Bachurin; ed. Z.I. Aksenova. -M.: Publishing Center "Academy", 2004. - 320 p.
- [11] Akhmedzhanov R.Sh. Improving the efficiency of the functioning of car technical service enterprises (on the example of the acceptance-issuance site): Ph.D. dis. cand. tech. Sciences: 05.22.10. - M, 2010.
- [12] Arefiev, E. V. Objective factors in the creation of systems for ensuring the quality of motor transport enterprises / E. V. Arefiev, T. V. Orlova// New materials, equipment and technologies in industry: Sat. materials of the international scientific-practical. conf. - Mogilev, 2011. - S. 143. - ISBN 978-985-492-099-3.

Bulbul Umarova, doctoral student, Toraigyrov University, Pavlodar Kazakhstan, bulbul186@mail.ru

TRUCK LIFE CYCLE ASSURANCE PRACTICES

Abstract. In the last ten years, Kazakhstan has been actively participating in global integration processes. An important element of economic integration is a stable transport infrastructure that provides domestic and transit transportation of goods and passengers with a

high level of service. But the age structure of the trucks of the republic's economy: 3.2% up to 3 years old, 10.3% from 3 to 7 years old, 7.1% from 7 to 10 years old, 79.0% from 10 to 20 years old and over 20 years old - 0.4%. Therefore, there is a problem of ensuring the life cycle in the use of domestic trucks.

The information given in the article is based on the use of the general research methodology, in which the analysis of the performed works and researches, analytical research methods are used.

The scientific novelty of the work is that domestic transport companies are offered a way to fully use all the technical and technological capabilities of a certain brand of car offered by the manufacturer.

Keywords. Economics, transportation, trucks, use, choice, efficiency, cost, technology.

Булбул Умарова, докторант, Toraigrov University, Павлодар, Казахстан,
bulbul186@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ «ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА» ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА

Аннотация. В последние десять лет Казахстан активно участвует в глобальных интеграционных процессах. Важным элементом экономической интеграции является стабильная транспортная инфраструктура, обеспечивающая внутренние и транзитные перевозки грузов и пассажиров с высоким уровнем обслуживания. Но износ грузовых автомобилей составляет: 3,2% до 3 лет, 10,3% от 3 до 7 лет, 7,1% от 7 до 10 лет, 79,0% от 10 до 20 лет и старше 20 лет. старый - 0,4%. Поэтому возникает проблема обеспечения жизненного цикла при использовании отечественных грузовых автомобилей.

Информация, приведенная в статье, основана на использовании общей методологии исследования, в которой используются анализ выполненных работ и исследований, аналитические методы исследования.

Научная новизна работы заключается в том, что отечественным транспортным компаниям предлагается возможность в полной мере использовать все технические и технологические возможности определенной марки автомобиля, предлагаемые производителем.

Ключевые слова. Экономика, перевозки, грузовые автомобили, использование, выбор, эффективность, стоимость, технологии.
