

Торайғыров университетінің  
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛЫ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
Торайғыров университета

---

**ТОРАЙҒЫРОВ  
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ  
ХАБАРШЫСЫ**

**Экономикалық сериясы**

1997 жылдан бастап шығады



**ВЕСТНИК  
ТОРАЙҒЫРОВ  
УНИВЕРСИТЕТА**

**Экономическая серия**

Издается с 1997 года

ISSN 2710-3552

---

**№ 3 (2022)**

**Павлодар**

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
Торайгыров университета**

**Экономическая серия**  
выходит 4 раза в год

---

**СВИДЕТЕЛЬСТВО**

о постановке на переучет периодического печатного издания,  
информационного агентства и сетевого издания  
№ KZ93VPY00029686

выдано  
Министерством информации и коммуникаций  
Республики Казахстан

**Тематическая направленность**  
публикация материалов в области экономики, управления,  
финансов, бухгалтерского учета и аудита

**Подписной индекс – 76133**

<https://doi.org/10.48081/MCVJ6779>

---

**Бас редакторы – главный редактор**  
Нургалиева А. А.  
*к.э.н., ассоц. профессор*

Заместитель главного редактора  
Ответственный секретарь

Гребнев Л. С., *д.э.н., профессор*  
Шеримова Н. М., магистр

**Редакция алқасы – Редакционная коллегия**

Шмарловская Г. А.,	<i>д.э.н., профессор (Беларусь);</i>
Кунязов Е. К.,	<i>доктор PhD, доцент;</i>
Алмаз Толымбек,	<i>доктор PhD, профессор (США);</i>
Мукина Г. С.,	<i>доктор PhD, доцент;</i>
Алтайбаева Ж. К.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Мусина А. Ж.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Титков А. А.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Омарова А. Р.	<i>(технический редактор).</i>

---

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели  
Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов  
При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник Торайгыров университета» обязательна

[https://doi.org/ 10.48081/TFWZ7740](https://doi.org/10.48081/TFWZ7740)

**\*G. E. Kerimbek, K. B. Satymbekova**

Al-Farabi Kazakh National University, Republic of Kazakhstan, Almaty;  
South Kazakhstan University, M. Auezov, Republic of Kazakhstan, Shymkent

## **METHODOLOGY OF ORGANIZATION AND EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF CONSULTING AND LEGAL PROJECTS IN THE SYSTEM OF FUNCTIONING OF SMALL BUSINESS**

*The ability of enterprises to change quickly in a rapidly developing market is one of the main conditions for successful business development. In order to maintain their viability, enterprises are forced to constantly evolve, rebuild, and introduce new technologies, which requires considerable effort, knowledge and skills, which nowadays are the main source of competitive advantage. The complication of economic processes at the present stage of modernization of Russia has caused the need to transfer knowledge, experience and methods of managerial work in a commodity form to an independent sphere of economic relations, which in turn contributed to the formation of national and international markets for consulting services.*

*The service sector is a rapidly developing sector of the modern economy. The developing market required first the creation and then the expansion of professional services. The most significant changes in the services market are associated with the transformation of demand for consulting services, the need for which is becoming more and more conscious. In the practice of many countries, consulting services are an important factor in the effective functioning and development of business entities in market conditions.*

*Currently, the demand for services for the development of integrated management systems, the introduction of new financial technologies, business valuation, marketing research has increased. At the same time,*

*the client is interested in a comprehensive solution to the problems of organizing and doing business, in the effective implementation of projects.*

*Keywords: costalting, efficiency, finance, project, evaluation, entrepreneurship, business, organization.*

## **Introduction**

Consulting and law firms are subjects of the modern market economy and act as one of the factors of its gradual evolutionary development. The basis for the emergence of consulting and law firms is the transition of the economy from the industrial stage of development to the post-industrial one. At the same time, consulting and legal services are assigned a role – creating additional added value, increasing the innovativeness and competitiveness of products and enterprises themselves [1].

## **Materials and methods**

The following methods were used to write the article:

- induction – the movement of thought from the particular to the general, knowing individual facts, you can come to the law underlying them. Its peculiarity is that the information received, as a rule, is probabilistic in nature, and not obviously true;

- deduction is directly opposite, the particular follows from the general. This chain of conclusions, unlike the previous one, is logical, its links lead to an irrefutable conclusion;

- analysis, based on the mental decomposition of an object into parts that make it up;

- synthesis combines the conclusions obtained during the previous research method into a single whole.

## **Results and discussion**

Consulting and legal projects, regardless of their type, in accordance with Figure 1, cover a number of logically related stages:

- the first stage is the establishment of direct or indirect contact with a potential customer of a consulting or legal service;

- the second stage is the development of a commercial offer for the provision of consulting and legal services;

- the third stage is the conclusion of a contract for the provision of consulting and legal services;

- the fourth stage is the implementation of consulting and legal projects;

- the fifth stage – registration of results (tips, recommendations);

- the sixth stage is an assessment of the effectiveness of the consulting and legal services provided;

- the seventh stage is the signing of the act of completed works;
- the eighth stage is to determine the prospects for medium- and long-term cooperation with the customer [2, 3].

Establishing contact with a potential customer of consulting and legal services can be multi-vector in nature. The initiative can come from the client organization itself, as well as from a consulting or law firm.

If the contact has been established successfully, the consulting firm forms a commercial offer that reflects the following aspects:

- name of the consulting (legal) firm;
- subject and object of consulting (legal) services;
- goals and objectives of the consulting (legal) project;
- potential participants of the consulting (legal) project;
- project implementation deadlines;
- project results;
- the price for consulting (legal) services.

The optimal result of the commercial offer is the conclusion of a contract for the provision of consulting (legal) services and preparation for the implementation of a consulting (legal) project [4, 5].

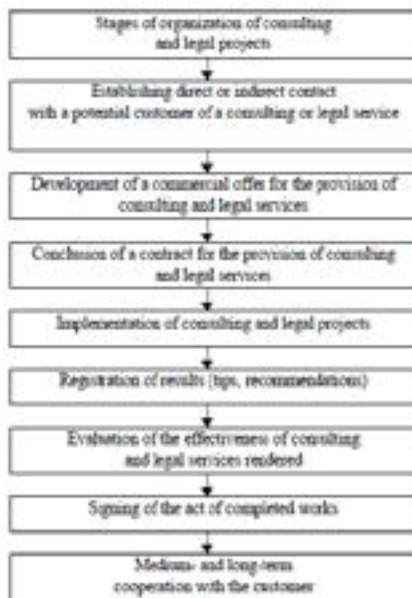


Figure 1 – The main stages of the implementation

of consulting and legal projects

Consulting and legal projects represent complex systems of interrelated actions. They include, in accordance with Figure 2, elements of complex diagnostics and the development of a goal-setting complex. The goal-setting complex is framed as the results of the project.

The most important element of the consulting project is the approbation of the results in the activities of the customer company and the evaluation of their effectiveness.

The effectiveness of consulting activity is understood as an absolute change in the estimated indicator (object of consulting activity) relative to its benchmark.

$$\mathcal{E}_{\text{КД}} = \frac{\Delta\alpha}{\alpha_{\text{эм}}}$$

where,  $\mathcal{E}_{\text{КД}}$  – is the effectiveness of consulting activities;  
 $\Delta\alpha$  – absolute change in the indicator;  
 $\alpha_{\text{эм}}$  – the benchmark of the indicator.

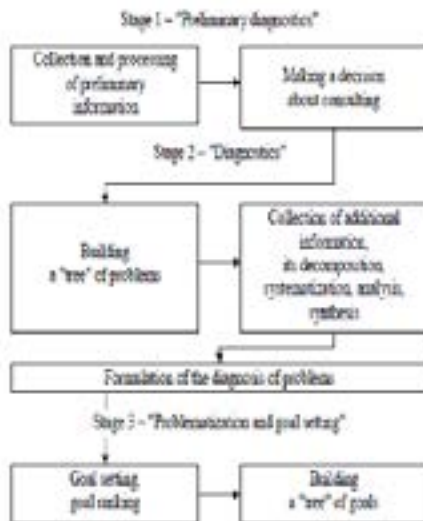


Figure 2 – Components of a consulting project

A benchmark is an indicator that can theoretically be achieved with the optimal use of available resources and production capabilities [6].

After the diagnostic stage, the consultant and the client determine the final specific indicator by which the effect is evaluated. Depending on the specifics of the chosen indicator, on the basis of which the effectiveness of the rendered consulting services will be evaluated, two methods of evaluating the effectiveness of consulting activities can be used:

- the method of «calculating and economic»;
- the method of «expert diagnostics» [7].

The accounting and economic method is applicable in cases when the result of the consultant's work leads to a change in the performance indicators of the consulting services client company, which can be quantified.

Based on the fact that management consulting is carried out to overcome undesirable trends, as an integral indicator for evaluating the effectiveness of consulting, it is proposed to take a relative, additional reduction in the cost of production.

$$\left\{ \begin{array}{l} \mathcal{E}_{\text{КД}} = \frac{C_{\text{объектаКД}} - C_{\text{результ.}}}{C_{\text{эталон}}} \\ C_{\text{эталон}} \leq C_{\text{результ.}} < C_{\text{объектаКД}} \\ C_{\text{результ.}} \rightarrow C_{\text{эталон}} \rightarrow \min \end{array} \right.$$

where  $\mathcal{E}_{\text{КД}}$  – is the effectiveness of consulting activities;

$C_{\text{объектаКД}}$  – the current cost price at the enterprise before using the services of consultants;

$C_{\text{результ.}}$  – the cost achieved as a result of using the services of consultants;

$C_{\text{эталон}}$  – optimal cost price, providing a high level of profitability [8].

Along with the performance indicator of consulting activities, the consultant's performance indicator plays an equally important role. With the help of this indicator, it is possible to evaluate the theoretical contribution of the consultant to solving the problem of the organization. The calculation of this indicator is presented in accordance with the equation: [9].

$$\mathcal{E}_{\text{конс.}} = \frac{\Delta\alpha'}{\alpha_{\text{эт}}}$$

where  $\mathcal{E}_{\text{конс.}}$  – is the consultant ‘s work efficiency;  
 $\Delta\alpha'$  – the change in the indicator predicted by the consultant;  
 $\alpha_{\text{эт}}$  – the benchmark of the indicator.

Within the framework of an economic entity, the calculation of this indicator, similar to the previous indicator, is based on the principle of fixation:

$$\left\{ \begin{array}{l} \mathcal{E}_{\text{конс.}} = \frac{C_{\text{объектаКД}} - C_{\text{прогноз}}}{C_{\text{эталон}}} \\ C_{\text{эталон}} \leq C_{\text{прогноз}} < C_{\text{объектаКД}} \\ C_{\text{прогноз}} \rightarrow C_{\text{эталон}} \rightarrow \min \end{array} \right.$$

where  $\mathcal{E}_{\text{конс.}}$  – is the consultant ‘s work efficiency;  
 $C_{\text{объектаКД}}$  – the current cost price at the enterprise before using the services of consultants;  
 $C_{\text{прогноз}}$  – cost, theoretically predicted by the consultant;  
 $C_{\text{эталон}}$  – optimal cost price, providing a high level of profitability [10].

### Conclusions

The values obtained in practice will be objective in nature under the following conditions:

- compliance with the competence of the managers of the client organization to work as experts on the implementation of the recommendations of consultants;
- comprehensive implementation of the recommendations of the consulting organization;
- compliance with the time interval for the implementation of recommendations;
- the right choice of criteria for evaluating the results of consulting activities.

In the field of strategies and information technologies, consulting services focus on data analytics that allow predicting the life cycle of companies, their innovative development and competitiveness.



## REFERENCES

- 1 Consulting. Consulting activities and services. [Electronic resource]. – <https://ru.wikipedia.org/wiki/Consulting>
- 2 Expert consulting. [Electronic resource]. – <http://www.fs-audit.ru/postroenie-struktury-biznesa/ekspertnyy-konsalting/>
- 3 Process consulting, process counseling and psychologization. [Electronic resource]. – [https://inlib.biz/stat-uspeshnyim\\_724/protsessnyiy-konsalting-protsessnoe-40702.html](https://inlib.biz/stat-uspeshnyim_724/protsessnyiy-konsalting-protsessnoe-40702.html)
- 4 Training consulting. [Electronic resource]. – [http://krasnova.su/ed\\_consulting](http://krasnova.su/ed_consulting)
- 5 Management consulting. [Electronic resource]. – [https://ru.wikipedia.org/wiki/Management\\_consulting](https://ru.wikipedia.org/wiki/Management_consulting)
- 6 Marketing consulting. [Electronic resource]. – <https://posteffect.ru/poleznye-stati/marketingovyy-konsalting/>
- 7 Grazionova L.I. Fundamentals of HR consulting. [Electronic resource]. – [http://www.e-biblio.ru/book/bib/06\\_management/osn\\_HR\\_kons/hb\\_ochnaya.pdf](http://www.e-biblio.ru/book/bib/06_management/osn_HR_kons/hb_ochnaya.pdf)
- 8 IT consulting. [Electronic resource]. – <https://ru.wikipedia.org/wiki/ИТ-консалтинг>
- 9 Environmental consulting. [Electronic resource]. – [https://ru.wikipedia.org/wiki/Ecological\\_consulting](https://ru.wikipedia.org/wiki/Ecological_consulting)
- 10 Corporate consulting. [Electronic resource]. – [https://spravochnik.ru/menedzhment/konsaltingovye\\_uslugi/korporativnyy\\_konsalting/](https://spravochnik.ru/menedzhment/konsaltingovye_uslugi/korporativnyy_konsalting/)

Material received on 21.09.22

\*Г. Е. Керімбек<sup>1</sup>, К. Б. Сатымбекова<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,  
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

<sup>2</sup>М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті,  
Қазақстан Республикасы, Шымкент қ.

Материал баспаға 21.09.22 түсті.

**ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТИҢ ЖҰМЫС ІСТЕУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ  
КОНСАЛТИНГТІК ЖӘНЕ ЗАҢ ЖОБАЛАРЫНЫҢ  
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ  
БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІ**

*Кәсіпорындардың тез дамып келе жатқан нарық жағдайында тез өзгеру қабілеті бизнесті сәтті дамытудың негізгі шарттарының бірі болып табылады. Өзінің өміршеңдігін сақтау үшін кәсіпорындар үнемі дамып, қайта құрылып, жаңа технологияларды енгізуге мәжбүр, бұл біздің заманымызда бәсекелестік артықшылықтың негізгі көзі болып табылатын үлкен күш-жігерді, білім мен дағдыларды қажет етеді. Ресейдің модернизациясының қазіргі кезеңіндегі экономикалық процестердің күрделенуі басқарушылық еңбектің білімін, тәжірибесі мен әдістерін экономикалық қатынастардың тәуелсіз саласына беру қажеттілігін тудырды, бұл өз кезегінде консалтингтік қызметтердің ұлттық және халықаралық нарықтарының қалыптасуына ықпал етті.*

*Қызмет көрсету саласы Қазіргі экономиканың қарқынды дамып келе жатқан секторы болып табылады. Дамушы нарық алдымен кәсіби қызметтерді құруды, содан кейін кеңейтуді талап етті. Қызметтер нарығындағы ең маңызды өзгерістер консалтингтік қызметтерге сұраныстың өзгеруімен байланысты, олардың қажеттілігі барған сайын саналы болып келеді. Көптеген елдердің тәжірибесінде консалтингтік қызметтер нарықтық қатынастар жағдайында шаруашылық жүргізуші субъектілердің тиімді жұмыс істеуі мен дамуының маңызды факторы болып табылады.*

*Қазіргі уақытта басқарудың интеграцияланған жүйелерін әзірлеу, жаңа қаржылық технологияларды енгізу, бизнесті бағалау, маркетингтік зерттеулер бойынша қызметтерге сұраныс артты. Бұл ретте клиент бизнесті ұйымдастыру және жүргізу мәселелерін кешенді шешуге, жобаларды тиімді іске асыруға мүдделі.*

*Кілтті сөздер: костальтинг, тиімділік, қаржы, жоба, бағалау, кәсіпкерлік, бизнес, шектеу*

\**Ф. Е. Керімбек<sup>1</sup>, К. Б. Сатымбекова<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>Казахский национальный университет имени аль-Фараби,  
Республика Казахстан, г. Алматы;

<sup>2</sup>Южно-Казахстанский университет имени М. Ауэзова,  
Республика Казахстан, г. Шымкент

Материал поступил в редакцию 21.09.22.

## **МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ В СИСТЕМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Способность предприятий быстро меняться в обстановке стремительно развивающегося рынка – одно из главных условий успешного развития бизнеса. Для сохранения своей жизнеспособности предприятия вынуждены постоянно эволюционировать, перестраиваться, внедрять новые технологии, что требует немалых усилий, знаний и умений, которые в наше время являются основным источником конкурентного преимущества. Усложнение экономических процессов на современном этапе модернизации России вызвало необходимость передачи в товарной форме знаний, опыта и методов управленческого труда в самостоятельную сферу экономических отношений, что в свою очередь способствовало образованию национальных и международных рынков консалтинговых услуг.*

*Сфера услуг является быстро развивающимся сектором современной экономики. Развивающийся рынок потребовал сначала создания, а потом и расширения сферы профессиональных услуг. Наиболее существенные изменения на рынке услуг связаны с трансформацией спроса на консалтинговые услуги, потребность в которых становится все более осознаваемой. В практике многих стран консалтинговые услуги представляют собой важный фактор эффективного функционирования и развития субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений.*

*В настоящее время увеличился спрос на услуги по разработке интегрированных систем управления, внедрению новых финансовых технологий, оценке бизнеса, маркетинговые исследования. При этом клиент заинтересован в комплексном решении проблем организации и ведения бизнеса, в эффективной реализации проектов.*

*Ключевые слова: косталтинг, эффективность, финансы, проект, оценка, предпринимательство, бизнес, организация.*

Теруге 21.09.2022 ж. жіберілді. Басуға 30.09.2022 ж. қол қойылды.

Электронды баспа

1,14 Мб RAM

Шартты баспа табағы 7,59

Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.

Компьютерде беттеген А. К Мыржикова

Корректор: А. Р. Омарова, Т.А. Оразалинова

Тапсырыс № 3972

Сдано в набор 21.09.2022 г. Подписано в печать 30.09.2022 г.

Электронное издание

1,14 Мб RAM

Усл.п.л. 7,25. Тираж 300 экз. Цена договорная.

Компьютерная верстка А.К Мыржикова

Корректор: А. Р. Омарова, Т.А. Оразалинова

Заказ № 3972

«Toraighyrov University» баспасынан басылып шығарылған

Торайғыров университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

«Toraighyrov University» баспасы

Торайғыров университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

8 (7182) 67-36-69

e-mail: kereku@tou.edu.kz

www.vestnik.tou.edu.kz