

Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»



ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА



Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

**Проблемы управления
в социально-экономических
системах: теория,
методология, практика**

Монография

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2019

УДК 338
ББК 65.050
П78

Рецензенты: **Баранова Наталья Аркадьевна**, канд. экон. наук, доцент
Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»

Маланьина Анастасия Анатольевна, канд. экон. наук,
доцент, профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО
«Челябинский государственный университет»

Редакционная

коллегия: **Мишулина Ольга Владимировна**, д-р экон. наук,
профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО
«Челябинский государственный университет»

Кульчикова Жанна Тельмановна, д-р экон. наук,
профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО
«Челябинский государственный университет»

Панина Галина Викторовна, канд. экон. наук, доцент
Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»

Лилимберг Светлана Ивановна, канд. экон. наук, доцент
Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

П78 Проблемы управления в социально-экономических системах:
теория, методология, практика: монография / гл. ред.
О.В. Мишулина. – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – 216 с.

ISBN 978-5-6044068-6-1

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей развития экономической науки.

Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

ISBN 978-5-6044068-6-1
DOI 10.31483/a-115

© Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный
университет», 2019

© Издательский дом
«Среда», 2019

Предисловие

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» представляет монографию **«Проблемы управления в социально-экономических системах: теория, методология, практика»**.

Авторский коллектив представлен учеными: Баранова Наталья Аркадьевна (канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Боровкова Валерия Анатольевна (канд. экон. наук, доцент, доцент ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»), Боровкова Виктория Анатольевна (д-р экон. наук, доцент, профессор АНО ВО «Международный банковский институт»), Горелова Наталья Сергеевна (канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Иовлева Ольга Владимировна (канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», доцент ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»), Кулакова Светлана Владимировна (канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Кульчикова Жанна Тельмановна (д-р экон. наук, профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Лилимберг Светлана Ивановна (канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Литвинов Алексей Николаевич (канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»), Маланьина Анастасия Анатольевна (канд. экон. наук, доцент, профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Маляренко Ольга Ивановна (канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Мишулина Ольга Владимировна (д-р экон. наук, профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Панина Галина Викторовна (канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»), Смирнова Ирина Леонидовна (канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»).

Монография по структуре состоит из трех глав.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в создании монографии **«Проблемы управления в социально-экономических системах: теория, методология, практика»**.

Главный редактор
д-р экон. наук, профессор
Костанайского филиала
ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
О.В. Мишулина

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
Глава 1. Проблемы управления конкурентоспособностью организации в современных условиях	8
Оценка конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию Баранова Н.А.	8
Конкурентно-инновационный подход к управлению предприятием Иовлева О.В.	23
Факторы, влияющие на конкурентоспособность и капитализацию организации Литвинов А.Н., Смирнова И.Л.	36
Оценка влияния факторов внешней среды на торговую организацию Мишулина О.В.	57
Глава 2. Актуальные проблемы и механизмы обеспечения финансовой безопасности государства	78
Проблемы формирования платежной системы и обеспечения ее безопасности Маланьина А.А.	78
Финансовая безопасность Казахстана: современное состояние, угрозы и пути обеспечения Маляренко О.И.	91
Глава 3. Проблемы экологизации экономики, повышения эффективности управления и обеспечения экономической безопасности аграрного сектора	107
Факторы и инструменты влияния цифровизации на экологизацию экономики Боровкова В.А., Боровкова В.А.	107
Основные направления повышения эффективности управления крестьянским хозяйством Горелова Н.С.	121
Инновационно-инвестиционная привлекательность аграрного региона Кулакова С.В.	139
Развитие и функционирование рынка зерна – необходимое условие обеспечения продовольственной безопасности государств – членов ЕАЭС Кульчикова Ж.Т.	156
Управление экономической безопасностью сельскохозяйственного предприятия Лилимберг С.И.	169
Сельскохозяйственная кооперация как инструмент обеспечения сырьевой безопасности Панина Г.В.	184
Заключение	196
Приложение. Аннотации к опубликованным работам	199

ВВЕДЕНИЕ

Данная монография посвящена теории и практике управления в социально-экономических системах, что позволит читателю соприкоснуться с передовыми рубежами современного менеджмента. В современных экономических условиях, сопровождающихся перманентным финансовым кризисом и постоянными изменениями во всех сферах народного хозяйства, большое значение имеют качество и эффективность управления хозяйствующими субъектами всех форм собственности и масштабов деятельности. Основной тенденцией такого управления является смещение центров принятия решений на уровень отраслей, регионов и непосредственно предприятий, что требует разработки научно обоснованных методов и алгоритмов теоретической и практической поддержки этого процесса.

Актуальность проблемы управления в социально-экономических системах в современных условиях определяется необходимостью создания методов и инструментов принятия управленческих решений о поддержке необходимой воспроизводственной структуры в новой системе измерения показателей на основе рыночного равновесия.

Теоретико-методологическая значимость и практическая востребованность разработки методологии управления структурной устойчивостью и безопасностью в социально-экономических системах как промышленных, так и сельскохозяйственных предприятий, обусловлена недостаточной конкурентоспособностью современного производства, а также неудовлетворительным уровнем качества производственных систем и несовершенством управления их ресурсами.

С методологической точки зрения монография в значительной степени представляет собой всестороннее обоснование механизмов повышения эффективности управления и обеспечения экономической безопасности современных предприятий.

Прикладной характер монографии преимущественно обусловлен решением следующих основных задач:

- 1) разработка способов решения проблем управления конкурентоспособностью современных организаций с применением инновационного и факторного подходов;
- 2) теоретическое и практическое обоснование механизмов обеспечения финансовой безопасности государства;

3) актуализация способов и приемов экологизации экономики, повышения эффективности управления и обеспечения экономической безопасности субъектов аграрного сектора.

Работа над монографией во многом опиралась на исследования коллектива научной школы кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ», акцентирующей внимание на проблемах региональной экономики и социально-экономического развития региона. Труды авторов, содержащие в своей основе совокупность научных методов исследования теории и практики управления, позволили разработать новые способы решения управленческих задач с учетом конкурентно-инновационного, факторного и цифрового подходов.

Монография может быть полезна для студентов, магистрантов, аспирантов, изучающих вопросы теории и практики управления в социально-экономических системах, преподавателей высших учебных заведений, руководителей, практических работников в сфере экономики, менеджмента и экономической безопасности.

ГЛАВА 1. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, РЕАЛИЗУЮЩЕЙ АГРОХИМИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

Баранова Наталья Аркадьевна

DOI 10.31483/r-63978

Оценка конкурентоспособности организации может осуществляться только среди предприятий, относящихся к одной отрасли либо производящих одинаковые товары или услуги, т. е. основных конкурентов [1, с. 261].

Качественный анализ основных конкурентов позволяет смоделировать все многообразие вариантов развития событий и своевременно вносить необходимые изменения в деятельность предприятия [2, с. 1]. Намерения основных конкурентов могут потребовать подготовки предприятий к защите своих позиций или разработки плана активных наступательных действий в случае, если есть предпосылки к ослаблению позиций ближайших конкурентов. С другой стороны, необходимо прогнозировать действия конкурентов в ответ на активизацию собственной конкурентной стратегии.

Целью исследования является проведение на основе комбинированного подхода оценки конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, и разработка путей ее повышения.

На сегодняшний день единой методики оценки конкурентоспособности предприятий не существует, поэтому для оценки конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, будет использован комбинированный (интегрированный) подход, который реализуется через экспертную оценку на основе следующих концепций:

- анализ конкурентоспособности предприятия на основе концепции его коммерческой деятельности;
- анализ конкурентоспособности предприятия на основе концепции «4Р»;
- анализ конкурентоспособности предприятия на основе концепции М. Портера (модель пяти сил конкуренции).

В оценке конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, экспертами выступили коммерческий директор данного предприятия и два его крупных покупателя.

Для практического применения и простоты анализа конкурентоспособности данной коммерческой организации по каждой концепции используется качественная пятибалльная шкала, в которой граничные условия задаются наилучшим и наихудшим положением по критериям. Нормированный индекс рейтинга является результирующим относительным показателем измерения конкурентоспособности предприятия и рассчитывается как доля от максимально возможного значения суммы рейтингов.

Итоговые оценки экспертов по результатам анализа конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, на основе концепции коммерческой деятельности приведены в таблице 1.

Таблица 1

Итоговые оценки экспертов по результатам анализа конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, на основе концепции коммерческой деятельности

Внутренние факторы коммерческой деятельности предприятия	Рейтинг, баллы			
	Исследуемая организация	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
1	2	3	4	5
Управление				
Оптимальность организационной структуры	3	3	4	4
Информационные технологии и обеспечение	4	4	4	4
Правовое обеспечение	5	5	5	5
Персонал				
Квалификация персонала	4	3	4	3
Деловые качества персонала	4	4	4	4
Отношение к работе	4	4	4	4

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
Моральный климат в коллективе	4	3	4	4
Система управления персоналом	4	4	4	4
Организация продаж				
Доля рынка	2	2	3	2
Ассортимент	4	3	3	4
Уровень цен	2	2	3	3
Сервис	4	3	4	3
Диверсификация поставщиков	4	4	4	4
Наличие постоянной клиентуры	4	3	4	4
Сезонность продаж	3	3	4	3
Имидж	4	4	4	4
Финансы				
Объем продаж	4	3	4	4
Рентабельность продаж	4	4	4	4
Активы	4	3	4	4
Инвестиции	3	3	3	3
Сумма значений рейтингов	74	67	77	74
Нормированный индекс рейтинга конкурентоспособности предприятия	74%	67%	77%	74%

Результаты рейтинговой оценки конкурентоспособности исследуемой организации на основе концепции коммерческой деятельности свидетельствуют о том, что при оценке всех конкурентов максимальные баллы («5») встречаются достаточно редко, это объясняется тем, что, несмотря на то что все предприятия являются оптовыми, они достаточно малы по своему размеру и оборотам и не позволяют экспертам, знающим ситуацию на данном рынке, присвоить им наивысшие баллы (об этом свидетельствуют и рейтинговые баллы по фактору «доля рынка»), т. е. в оценках экспертов присутствует некоторая доля субъективизма.

Сравнительный анализ результатов рейтинга конкурентоспособности предприятия на основе концепции коммерческой деятельности показал, что наименьшее его значение имеет «конкурент 1» (67 баллов), а наивысшее – у «конкурента 2» (77 баллов). При этом исследуемая организация имеет среднее значение данного индекса конкурентоспособности (74 балла), уступая конкуренту-лидеру по таким факторам, как оптимальность организационной структуры, занимаемая доля на рынке, уровень цен по товарным группам и сезонность продаж.

Итоговые оценки конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, на основе концепции «4Р» приведены в таблице 2.

Таблица 2

Итоговые оценки экспертов по результатам анализа конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, на основе концепции «4Р»

Факторы конкурентоспособности предприятия	Рейтинг, баллы			
	Исследуемая организация	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
1	2	3	4	5
«1Р» – продукт				
Ассортимент	4	3	3	4
Сезонность продаж	3	3	4	3
Диверсификация поставщиков	4	4	4	4
«2Р» – цена				
Уровень цен	2	2	3	3
Уровень скидок	3	3	4	3
Условия оплаты	4	4	4	4
«3Р» – каналы сбыта				
Степень охвата рынка (доля)	2	2	3	2
Число клиентов	3	3	4	3
Постоянные клиенты	4	3	4	4
Уровень сервиса	4	3	4	3
Управление запасами	4	4	4	4

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5
«4Р» – продвижение на рынке (маркетинговые коммуникации)				
Каналы рекламы	1	1	1	1
Адресная работа с клиентом	4	4	4	4
Паблик рилейшнз	1	1	1	1
Репутация фирмы	4	4	4	4
Известность фирмы	3	3	4	3
Сумма значений рейтингов	50	47	55	50
Нормированный индекс рейтинга конкурентоспособности организации	63%	59%	69%	63%

Сравнительный анализ результатов рейтинга конкурентоспособности предприятия на основе концепции «4Р» показал, что, как и в предыдущем рейтинге на основе концепции коммерческой деятельности, эксперты солидарны во мнении о том, слабые рыночные позиции по отношению к основным конкурентам – у «конкурента 1» (47 баллов), а сильные – у «конкурента 2» (55 баллов). При этом исследуемая организация занимает позиции рыночного последователя за лидером, имея рейтинговый балл 50, уступая конкуренту-лидеру по таким факторам, как сезонность продаж, уровень цен и скидок, степень охвата регионального рынка и известность фирмы. Вместе с тем исследуемая организация имеет преимущество перед конкурентом-лидером по ассортименту, т.к. она торгует препаратами (гербициды, удобрения и т. п.), оборудованием и предоставляет услуги, а конкурент-лидер – только гербицидами.

Итоговые оценки конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию (нормированный индекс конкурентоспособности), на основе концепции М. Портера (модель пяти сил конкуренции) приведены на рис. 1.

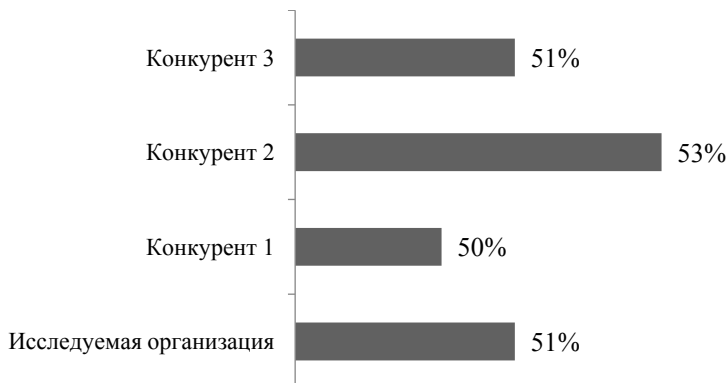


Рис. 1. Итоговые оценки конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию (нормированный индекс конкурентоспособности) на основе концепции М. Портера (модель пяти сил конкуренции)

Сравнительный анализ полученных результатов оценки конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, на основе концепции М. Портера (модель пяти сил конкуренции) еще раз доказал, что предположения о его средних рыночных позициях верны.

Достаточно низкие показатели рейтинга конкурентоспособности исследуемой организации свидетельствуют о том, что представленные предприятия достаточно небольшие и влияние на них сложившихся тенденций на региональном рынке агрохимической продукции очень сильное.

Итоговая оценка конкурентоспособности предприятия определяется простым усреднением. Итоговые оценки конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, и ее основных конкурентов представлены на рис. 2.

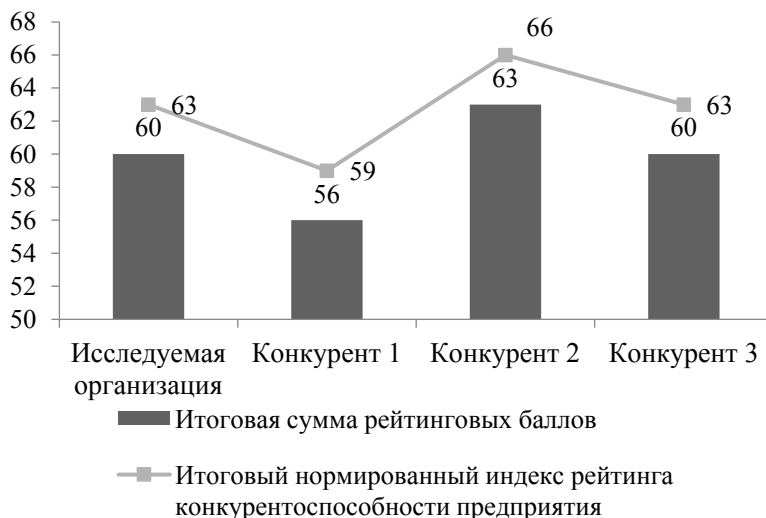


Рис. 2. Общая рейтинговая оценка конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию

По оценкам экспертов, уровень конкурентоспособности исследуемой организации составляет 60 баллов, или 63%, что ниже уровня конкурента-лидера на 3 балла (3%) и выше уровня конкурента, имеющего слабые конкурентные позиции (конкурент 1), на 4 балла (4%). Достаточно низкие показатели нормированного индекса конкурентоспособности основных конкурентов (59–66%) свидетельствуют о том, что конкурентный потенциал данных предприятий не исчерпан.

Наряду с экспертной оценкой уровня конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, целесообразно измерить ее конкурентоспособность с точки зрения ее постоянных (не входящих в состав экспертов) и потенциальных клиентов. Качественные оценки мнений потребителей представлены в виде многоугольника конкурентоспособности (рис. 3).

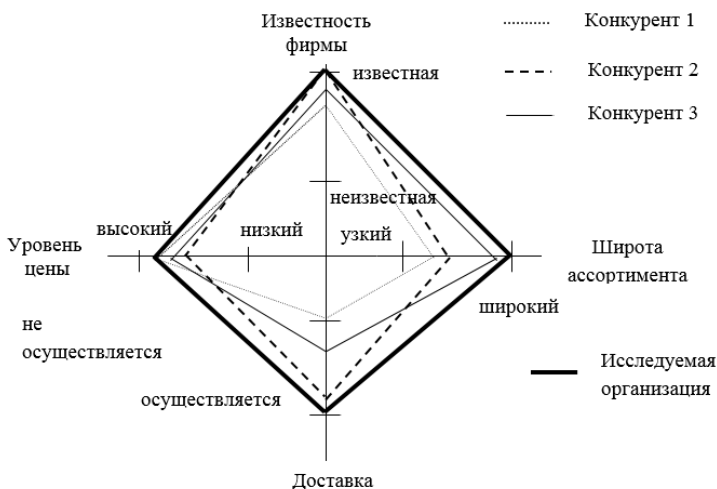


Рис. 3. Многоугольник конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию (по оценкам потребителей)

Потребители, участвующие в оценке, были отобраны случайным образом, и в выборку попали как постоянные клиенты исследуемой организации, так и клиенты основных конкурентов. Потребителям было предложено оценить эти организации по следующим критериям: известность фирмы, уровень цены, широта ассортимента и доставка. По мнению потребителей, лидером среди этих предприятий является исследуемая организация, за исключением фактора – уровень цен, но это объясняется тем, что данное предприятие постоянно осуществляет доставку препаратов и оборудования, стоимость которой включена, естественно, в цену продукции, а «конкурент 1» доставляет продукцию в зависимости от суммы заказа и имеет в среднем более низкие цены, но более узкий товарный ассортимент.

Таким образом, проведенная оценка конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, как с точки зрения экспертов, так и по мнению потребителей показала, что у исследуемой организации есть как конкурентные преимущества по сравнению с основными конкурентами, так и конкурентные слабости, поэтому данной организации необходимо повышать свою конкурентоспособность, для того чтобы укрепить свои позиции на рынке.

Из теории и практики бизнеса известно общее правило любой организации: предприятие должно накапливать свои конкурентные сильные стороны и защищать свои конкурентные слабости.

Знание сильных и слабых сторон предприятия необходимо для выработки стратегии, способной улучшить его конкурентное положение в будущем. В целом же предприятие должно стремиться превратить свои сильные стороны в конкурентные преимущества и принимать упреждающие стратегические решения по защите его от конкурентов. Одновременно оценка конкурентной силы (позиции) показывает, кто из конкурентов имеет слабые стороны, значит, и наиболее уязвим при конкурентной атаке [3, с. 1].

В таблице 3 на основе проведенной оценки конкурентоспособности сгруппированы конкурентные силы и слабости исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию.

Таблица 3

Конкурентные силы и слабости исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию

Конкурентные силы (преимущества)	Конкурентные слабости
<ul style="list-style-type: none">– широкий товарный ассортимент;– сервис (доставка до потребителя);– наличие постоянных клиентов;– налаженная адресная работа с клиентами;– достаточно компетентный персонал;– положительный имидж компании	<ul style="list-style-type: none">– недостаточно высокая доля рынка;– относительно высокий уровень цен;– отсутствие системы скидок;– недостаточно эффективные методы продаж;– сезонность продаж

Особое место в процессе обеспечения конкурентоспособности предприятия занимают конкурентные преимущества. Обеспечение конкурентоспособности предприятия зачастую представляется как процесс формирования его конкурентных преимуществ и преодоления его конкурентных слабостей. При этом при определении конкурентных преимуществ рассматриваются как внутренние, так и внешние факторы организации, обеспечивающие ему успех в конкурентной борьбе. Перечень факторов конкурентоспособности и значение отдельных факторов при формировании конкурентоспособности предприятия во многом определяются отраслевой его спецификой.

Исследование конкурентных преимуществ и слабостей коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, позволило выявить, что они имеют как внутреннюю, так и внешнюю природу, т. е. являются, соответственно, сильными и слабыми сторонами деятельности данного предприятия, а также его возможностями и угрозами.

С целью преодоления конкурентных слабостей исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, можно предложить ряд путей, направленных на повышение ее конкурентоспособности и укрепление позиций на рынке (рис. 4).

Для привлечения новых клиентов исследуемой организации можно предложить следующие методы:

- адресная работа с сельхозтоваропроизводителями (личные встречи, контакты). Можно использовать приемы работа «вручную», предложение «тет-а-тет» как методы привлечения потребителей. В большинстве случаев можно получить отказ, но плюс в том, что об организации знают. По-иному такой способ называют методом «выжженной земли»;

- методом, который неплохо зарекомендовал себя в мировой практике, считается так называемая «воронка продаж». Суть ее – это работа с рекомендованным списком аграрных товаропроизводителей;

- среди методов привлечения новых покупателей выделяют прямой поиск VIP-клиентов. Это возможно при поиске выгодной клиентуры через существующих покупателей или привлечение существующих путем предложения новых товаров путем информирования об этом всей клиентской базы.



Рис. 4. Пути повышения конкурентоспособности исследуемой организации

Для исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, в рамках совершенствования ценовой политики могут быть даны следующие рекомендации:

– при формировании ценовой политики провести исследование конъюнктуры регионального рынка агрохимической продукции и в процессе ценообразования использовать не затратный, а комбинированный метод, цена по которому формируется не только на основе затрат и желаемой нормы прибыли, но и с учетом цен конкурентов и предпочтений клиентов;

– необходимо всегда принимать во внимание действия конкурентов: устанавливая цену в прайс-листах или ценовых предложениях, надо исходить из предполагаемых цен конкурентов. Поскольку чем выше цена, тем ниже вероятность получить высокоприбыльный заказ, и наоборот. Причем данной организации, предлагающей конкретную агрохимическую продукцию, необходимо учитывать, что конкуренты могут предложить препарат-заменитель с эквивалентными характеристиками. Поэтому кроме оценки поведения своих ближайших конкурентов необходимо осуществлять ценовой мониторинг по всем аналогичным препаратам, что также служит фактором снижения цен;

– исследуемой организации необходимо разработать систему скидок, которые могут включать скидки постоянным клиентам и за объем закупаемого товара (табл. 4).

Таблица 4

Система скидок, рекомендуемая исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию

Размер скидки, %	Постоянные клиенты	Объем закупаемого товара
5		+
7	+	+

Данной организации также рекомендуется внедрить в свою практику известнейший и доказавший свою эффективность метод продаж СПИН. Данный метод относится к потребностно-ориентированному стилю продаж и пришел на смену «классической школе» продаж. Нил Рекхем, разработавший метод СПИН, вложил в его основу следующую философию: «Вы не навязываете покупателю товар, а продаете именно то, что необходимо клиен-

ту, а для этого Вам необходимо понять клиента». Метод СПИН состоит из четырех видов вопросов:

- ситуационные – вопросы, устанавливающие контакт и помогающие определить особенности клиента;
- проблемные – вопросы, фокусирующие внимание клиента на слабом звене в его деятельности;
- извлекающие – вопросы, предлагающие возможные варианты решений и выгод от покупки данного товара;
- направляющие – вопросы, формирующие в сознании клиента ценность обозначенных выгод, стимулирующие к самостоятельному принятию «*нужного*» решения.

В таблице 5 приведены примеры постановки вопросов агрономом-консультантом коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, аграрному товаропроизводителю по методу СПИН.

Таблица 5

Примеры постановки вопросов агрономом-консультантом исследуемой организации аграрному товаропроизводителю по методу СПИН

Виды вопросов	Примеры вопросов
Ситуационные	«Опишите, какие функции опрыскивателя для Вас крайне важны, какие желательно, чтобы присутствовали и какие наименее важны для Вас?»
Проблемные	«Что именно не устраивало Вас в предыдущем (старом) опрыскивателе?»
Извлекающие	«Вы говорили, что Ваш опрыскиватель часто ломается, как Вы думаете, как это отражается на эффективности деятельности Вашего предприятия (например, урожайности)?»
Направляющие	«Как Вы думаете, если бы Вы приобрели более современный опрыскиватель, как бы это отразилось на уровне урожайности зерновых культур?»

Важным моментом метода продаж СПИН является последовательность этих вопросов для выявления более полной и конкретной информации (проблемы) и, соответственно, предложение качественного и эффективного ее решения.

Исследуемой организации для повышения эффективности своей деятельности и конкурентоспособности можно предложить

разработку мероприятий, направленных на «смягчение» влияния сезонности продаж:

- проведение акций: товар в подарок или дополнительную услугу;
- более широкое внедрение ценовых скидок в период замедления продаж;
- проведение агрессивной рекламы;
- корректировка ассортимента.

Более того, эффективная работа персонала сегодня является основным фактором, определяющим конкурентоспособность предприятия. В этой связи руководителю важно четко представлять, от чего зависит эффективность работы подчиненных. Исследуемой организации предлагается проводить анализ деятельности агрономов-консультантов по четырем основным направлениям:

- сравнение текущих результатов продаж с предыдущими;
- сравнение результатов работы агронома-консультанта с его коллегой;
- оценка степени удовлетворенности клиентов;
- оценка квалификации агронома-консультанта.

Более того, агрономам-консультантам данной организации необходимо постоянно овладевать новыми эффективными методами продаж, например СПИН, поскольку от их квалификации зависит и размер их заработной платы, и эффективность деятельности предприятия в целом.

В таблице 6 сгруппированы пути и рекомендуемые мероприятия для повышения конкурентоспособности исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию.

Таблица 6

Пути и мероприятия, рекомендуемые исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, для повышения своей конкурентоспособности

Пути повышения конкурентоспособности	Мероприятия
1	2
Привлечение новых клиентов	<ul style="list-style-type: none">– адресная работа с сельхозтоваропроизводителями– (личные встречи, контакты);– использование метода «воронка продаж»;– прямой поиск VIP-клиентов

Окончание таблицы 6

1	2
Совершенствование ценовой политики организации	– использовать комбинированный метод ценообразования; – осуществлять ценовой мониторинг; – разрабатывать систему скидок
Внедрение эффективных методов продаж	– внедрить метод эффективных продаж СПИН
«Смягчение» влияния сезонности продаж	– проведение акций: товар в подарок или дополнительную услугу; – более широкое внедрение ценовых скидок в период замедления продаж; – проведение агрессивной рекламы; – корректировка ассортимента
Повышение эффективности работы персонала	– проводить оценку производительности и эффективности деятельности персонала; – постоянно повышать квалификацию персонала

В результате реализация предложенных мероприятий будет способствовать, по мнению руководства данной организации, в том числе и повышению ее эффективности (табл. 7).

Таблица 7

Планируемая рентабельность продаж по валовому доходу исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию

Наименование показателей	2018 г. (факт)	2020 г. (план)	Отклонение	
			+ / –	%
Доход от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг), тыс. тенге	1308398,4	1430079,5	121681,1	109,3
Себестоимость реализованной готовой продукции, тыс. тенге	1071518,3	1104735,4	33217,1	103,1
Валовой доход, тыс. тенге	236880,0	325344,1	88464,1	137,3
Рентабельность продаж по валовому доходу, %	18,1	22,8	+4,7 п.	–

В перспективе доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в данной организации возрастет до 1430079,5 тыс. тенге, валовой доход – до 325344,1 тыс. тенге, что выше уровня 2018 года на 88464,1 тенге. Эти изменения приведут к росту рентабельности продаж по валовому доходу данной организации, а именно она увеличится до 22,8%, что выше уровня 2018 года на 4,7 пункта.

Положительная динамика изменения экономических показателей деятельности исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, в перспективе позволит повысить ее конкурентоспособность (рис. 5).

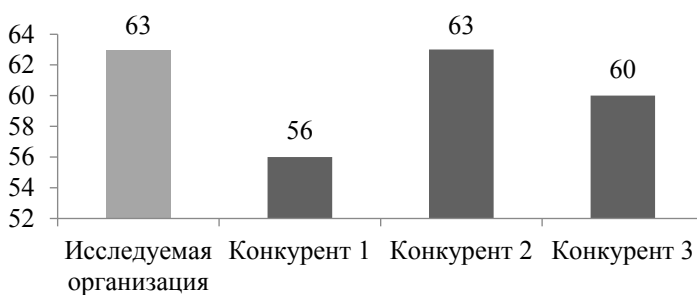


Рис. 5. Планируемая рейтинговая оценка конкурентоспособности исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию

Таким образом, конкурентоспособность исследуемой коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, повысится до уровня конкурента-лидера и составит 63 балла.

Список литературы

1. Гасанова А.М. Система оценки конкурентоспособности предприятия // Межвузовский вестник. – 2012. – №2 (19). – С. 261–265.
2. Мамонтов Т.А. Анализ влияния факторов среды прямого воздействия на организацию (на материалах АО «Калугапутьмаш») / Т.А. Мамонтов, Е.В. Ерохина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.esa-conference.ru
3. Беззубова Е.Н. Стратегии повышения конкурентоспособности как ключевой фактор успеха предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>

КОНКУРЕНТНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Иовлева Ольга Владимировна

В современных условиях инновации становятся одним из важнейших факторов, укрепляющих конкурентоспособность предприятий, т. е. трансформируются из самоцели в средства развития. Эффективность инновационного курса государства непосредственно зависит от эффективной деятельности самостоятельных экономических единиц (предприятий, организаций), их взаимодействия друг с другом и общественными институтами, т. е. центральная роль в национальной инновационной системе экономики отводится предприятиям как субъектам, осуществляющим практическую реализацию инноваций и продвижение их к потребителям.

В настоящее время экономика может обеспечивать только простое воспроизводство основного капитала. В ряде отраслей, где износ и выбытие основных фондов особенно велики, капитальные вложения недостаточны для простого воспроизводства, в результате происходит устаревание основных фондов, что усложняет или даже исключает выпуск конкурентоспособной продукции.

Важнейшая задача предприятий сегодня – повышение инвестиционной активности. Только многократное увеличение вложения капитала в реальную экономику позволит укрепить конкурентоспособность отраслей.

Поскольку предприятие существует преимущественно для удовлетворения общественных потребностей, а последние постоянно изменяются как по виду, так и по объему, производственная система должна находиться в состоянии постоянных адекватных изменений. В противном случае не может быть создан товар в потребном ассортименте, нужного качества и нужной цены, который востребован и принимается рынком.

Общепринято, что главным условием успеха предприятия является обладание им конкурентными преимуществами. Количество, виды, источники и степень развития конкурентных преимуществ могут быть различны, но все они направлены на достижение одной цели – на удержание лидерства на рынке. Это их и объединяет в систему.

Основными факторами, сдерживающими результативность инновационного процесса, являются экономические (финансовые):

- недостаток собственных средств;
- недостаток государственной поддержки со стороны государства.

Вторую группу по значимости составляют собственно инновационные факторы, связанные со специфическими особенностями новшеств и инноваций:

- высокая стоимость новшеств;
- высокий экономический риск;
- длительные сроки окупаемости инноваций;
- недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность;

- неопределенность сроков инновационного процесса.

На третьем месте находится группа инновационно-производственных факторов, в состав которой входят факторы:

- низкий инновационный потенциал предприятия;
- недостаток квалифицированного персонала;
- невосприимчивость предприятия к инновациям.

Новая экономическая система сопровождается сменой конкурентных преимуществ, которые проявляются в расширенном инвестировании в интеллектуальный капитал, в усилении роли нематериальных активов. В современной конкурентной борьбе идет состязание за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, но именно способность к разработке и внедрению инноваций позволяет хозяйствующим субъектам наиболее эффективно развиваться во внешней среде. Рано или поздно, но предпринимателю независимо от размера предприятия и организационно-правовой формы предприятия приходится обращаться к инновационным возможностям для преодоления ограничений в производстве и сбыте продукции. Как показывает практика, в большинстве случаев промедление приводит к потере конкурентоспособности, снижению объемов производства и даже прекращению бизнеса из-за его неэффективности.

В современных условиях рыночной экономики вопросы конкурентоспособности приобретают объективную реальность, т. к. она является одним из основных критериев оценки продукции производственного назначения, характеризующих возможность существования предприятий.

Высокое качество выпускаемой продукции и снижение затрат – необходимые условия успеха в конкуренции на рынке, а инновационная деятельность – главный фактор достижения этого

успеха. Реальностью стала необходимость для предприятий осваивать смежные предпринимательские сферы, т. к. совершенно очевидно, что в настоящее время сохранение фирмой конкретного объема продаж возможно лишь при непрерывном вводе на рынок новых товаров и услуг.

В пятом, дополненном, издании Современного экономического словаря указано: конкуренция – это состязание между производителями (продавцами) товаров, а в общем случае – между любыми экономическими рыночными субъектами [7, с. 188].

Закон конкуренции – закон, в соответствии с которым в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции и услуг, снижения их удельной цены. Закон конкуренции – объективный процесс «вымывания» с рынка некачественной, дорогой продукции.

Основные факторы конкурентоспособности товара обычно объединяют в две группы: ценовые и неценовые. Соответственно различают 2 формы конкурентоспособности: ценовую и неценовую.

Специалисты в области конкурентоспособности товаров считают, что неценовые факторы трудны в оценке и сравнении. Распространенный подход в их оценке – способ выявления полезного потребительского эффекта. Полезный потребительский эффект каждого товара обычно описывается набором множества качественных параметров, являющихся расширенным пониманием фактора качества. К ним относят параметры назначения; надежности; эргономические, эстетические, экологические, имиджевые, а также инновационные, параметры инновационной защиты и другие, которые призваны характеризовать уровень инноваций и уровень новизны товара, его техническую новизну и концептуальную активность на рынке [5; 15].

Как видно из перечня показателей, во многом система показателей полезного потребительского эффекта в теории конкурентоспособности товара противопоставляется показателям технического уровня продукции в инновационной теории.

Аналогичную позицию высказывают многие авторы в специальной литературе по инновационной деятельности. Так, А.А. Трифилова считает, что на этапе разработки инновации следует оценивать рыночную привлекательность и рыночный потенциал продукта, возможное восприятие продукта рынком, его размер, тенденции и темпы изменения. При этом величина рыночно-

го потенциала инновационного продукта на ближайшую перспективу должна рассчитываться в денежном выражении путем дисконтирования ожидаемых в течение горизонта расчета величин годового объема рынка [8, с. 139].

Общепринято, что ценовые факторы конкурентоспособности товара характеризуются структурой полных затрат потребителя (цены потребления) по приобретению и эксплуатации продукции в течение срока эксплуатации и определяются свойствами продукции, условиями ее приобретения и использования. Полные расходы потребителя в общем случае включают единовременные и текущие затраты.

Единовременные затраты – это расходы на приобретение продукции (цена продукции); налоговые сборы; затраты на транспортировку, сборку, наладку, пробный пуск, если они не включены в цену продукции. При сопоставлении цен на оцениваемую продукцию учитываются также коммерческие условия соответствующих сделок. Необходимо учитывать гибкость цены к таким факторам покупки, как объем закупок, скидки за временные параметры, отсрочка платежа и др.

Текущие затраты включают оплату труда обслуживающего персонала; расходы на топливо и энергию; основные и вспомогательные материалы; ремонт, запчасти и специнструмент; приобретение технической и другой документации, необходимой для эксплуатации и обучения персонала.

Данная классификация видов конкурентоспособности товара (неценовая и ценовая) получила в литературе широкое распространение.

По мнению ряда исследователей, поскольку конкуренция предприятий на рынке принимает вид конкуренции самой продукции, возрастает значение и необходимость расширения числа свойств, сообщаемых о продукции предприятия, изготовившего и продающего ее на отечественном или мировом рынке. Предлагаются три группы показателей:

- уровень экономико-технических и эксплуатационных параметров товара;
- коммерческие условия, в т. ч. ценовые показатели;
- организационные условия приобретения товаров покупателями.

А.А. Воронов и О.Н. Валькович все факторы конкурентоспособности машиностроительной продукции и услуг разделили на следующие три группы:

1) ценовые и финансовые факторы, в т. ч. уровень удельных издержек, наличие ресурсов, уровень потребления в стране и в регионе, цены за ресурсы, информация, финансовая устойчивость, дебиторская задолженность;

2) факторы, зависящие от качества продукции и услуг, в т. ч. качество сырья, материалов и других видов ресурсов, прогрессивность технологии и оборудования, уровень контроля качества продукции и услуг, материальная ответственность за соблюдение должного уровня качества, материальное и моральное стимулирование качества;

3) маркетинговые факторы: реклама и другие средства продвижения на рынок, потребительские предпочтения [2, с. 20].

Анализ данной классификации выявил тот факт, что в числе факторов конкурентоспособности продукции такой отрасли, как машиностроение, отсутствуют параметры функционального назначения, надежности и другие инновационные параметры, в т. ч. технический уровень и эффект инноваций.

Обобщая приведенные выше системы показателей конкурентоспособности товара, следует отметить наличие противоречий в направлениях исследования конкурентоспособности товара и игнорирование при этом роли инноваций. Во-первых, включение в систему показателей неценовой конкурентоспособности товара дублирующих показателей технического уровня и инновационных параметров в качестве самостоятельных свидетельствует о том, что специалисты в области конкурентоспособности не связывают показатели полезного потребительского эффекта товара с инновациями и инновационным эффектом; во-вторых, потребительская новизна товара противопоставляется технической; в-третьих, цена рассматривается в составе коммерческой конкурентоспособности и т. д.

В рамках конкурентно-инновационного подхода к исследованию деятельности предприятия нами вводится в научный оборот понятие «техническая конкурентоспособность товара». Она рассчитывается на основе показателей технического уровня продуктовой инновации. К ним относятся показатели назначения, надежности, эргономические, экологические, эстетические, безопасности и др.

При оценке технической конкурентоспособности товара (K_m) рекомендуется использовать методы, аналогичные принятым при расчете технического эффекта инновации.

Во-первых, метод оценки конкурентоспособности товара, основанный на использовании единичных параметров оцениваемой (новой) продукции (Π_{moi}) и продукции, занимающей максимальную долю на рынке (Π_{mpi}).

Расчет технической конкурентоспособности товара по единичному показателю (K_{moi}) производится по формуле:

$$K_{moi} = \frac{\Pi_{moi}}{\Pi_{mpi}}$$

Если параметры продукции не имеют физической меры (например, комфортность, внешний вид и т. д.), для придания этим параметрам количественных характеристик необходимо использовать экспертные методы оценки в баллах.

Во-вторых, комплексный метод оценки технической конкурентоспособности товара, который основывается на применении группы показателей ($K_{m.o}$):

$$K_{m.o} = \sum_{i=1}^n K_{moi} \cdot K_{zni},$$

где n – число параметров, по которым производится оценка технической конкурентоспособности;

K_{zni} – коэффициент значимости i -го технического параметра в общем наборе технических параметров, характеризующих конкурентоспособность товара.

Основой для определения значимости каждого технического параметра в общем наборе являются экспертные оценки, основанные на результатах рыночных исследований, опросов потребителей, семинаров, выставок образцов и др.

Рассчитанное значение технической конкурентоспособности товара позволяет сделать заключение в следующих формах:

- 1) техническая конкурентоспособность товара:
 - а) превосходит товар-конкурент;
 - б) уступает товару-конкуренту;
 - в) находится на уровне товара-конкурента.

2) численное значение показателя оцениваемого товара выше (ниже) на столько-то процентов, пунктов;

3) для достижения превосходства над товаром-конкурентом следует по результатам оценки обратить внимание на конкретные показатели (проблемы); провести факторный анализ по выявленным проблемам; разработать меры по повышению значения указанных показателей.

Методика расчета технической конкурентоспособности товаров на основе эффекта инноваций позволяет дать объективную комплексную оценку конкурентного эффекта инноваций.

Общепринято, что главным условием успеха предприятия является обладание им конкурентными преимуществами. Количество, виды, источники и степень развития конкурентных преимуществ могут быть различны, но все они направлены на достижение одной цели – на удержание лидерства на рынке. Это их и объединяет в систему.

Конкурентное преимущество характеризует продуктивность использования ресурсов и выявляется в сопоставлении с другими хозяйствующими субъектами (фирмами, отраслями, национальными экономиками других стран), поэтому уровень конкурентного преимущества нужно оценивать относительно соответствующей базы, например как отношение рентабельности производства этой фирмы к аналогичному показателю фирмы-лидера, исчисленному за длительную – стратегическую – перспективу, или как отношение значений производительности труда, достигнутых в рамках кластеров предприятий за длительный период. При этом необходимо обеспечить идентичность характера удовлетворяемой потребности, идентичность «профиля» потребителей, идентичность фаз жизненного цикла фирмы или кластера.

Если подвести итог, то обращает на себя внимание тот факт, что из поля зрения многих ученых и специалистов выпадает проблема взаимосвязи таких направлений в деятельности предприятия, как конкурентные преимущества и инновационная деятельность предприятия, конкурентоспособность товаров и предприятия.

Мы полностью разделяем позицию И. Ансоффа, который дает следующую систему факторов конкурентных преимуществ фирмы [1, с. 86]:

1. Инвестиции в НИОКР.

1.1. Доля затрат на НИОКР, % от прибыли.

1.2. Доля затрат на исследовательские разработки, % от прибыли.

1.3. Доля затрат на ОКР, % от прибыли.

2. Динамика новой технологии.
 - 2.1. Частота появления новых технологий.
 - 2.2. Число конкурирующих технологий.
 - 2.3. Длительность жизненного цикла.
3. Динамика новой продукции.
 - 3.1. Частота появления новой продукции.
 - 3.2. Технологическая новизна.
 - 3.3. Длительность жизненного цикла.
4. Динамика конкурентоспособности предприятия.
 - 4.1. Интенсивность технологических различий.
 - 4.2. Использование технологии как орудия конкуренции.
 - 4.3. Интенсивность конкуренции.
5. Позиция в конкуренции.
 - 5.1. Лидерство в НИОКР.
 - 5.2. Лидерство в разработке технологий.
 - 5.3. Лидерство в разработке новой продукции.

Как видно из приведенного перечня, конкурентные преимущества предприятия представляют собой главным образом продукты и результаты инновационной деятельности предприятия.

Новая методика определения конкурентоспособности товара, представленная выше, позволяет также дать авторскую трактовку понятия «конкурентоспособность предприятия».

Согласно Словарю русского языка С.И. Ожегова, конкурентоспособность – это способность выдержать конкуренцию, противостоять конкурентам.

В экономической литературе встречается значительное число определений сущности конкурентоспособности предприятия, например, некоторые авторы характеризуют конкурентоспособность как состязательную способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания работников (их работы) на высоком качественном уровне.

Другие считают, что «конкурентоспособность фирмы – это относительная характеристика, которая отражает отличия развития данной фирмы от развития фирм-конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность

фирмы характеризует возможности и динамику ее приспособления к условиям рыночной конкуренции» [9, с. 21].

М.А. Пестунов предлагает оценивать конкурентоспособность организации по формуле:

$$K = \frac{TU \cdot Y_o \cdot P_o \cdot Y_o \cdot T_o \cdot Y_o \cdot UK \cdot ПЗ \cdot ПЧ \cdot РВ}{Ц_{оис}},$$

где К – конкурентоспособность организации;

ТУ – технический уровень объекта техники;

У_оП – уровень организации производства;

У_оТ – уровень организации труда;

У_оУ – уровень организации управления;

УК – факторы, учитывающие условия конкуренции на данном сегменте рынка;

ПЗ – патентная защищенность;

ПЧ – патентная чистота;

РВ – рыночная власть;

Ц_{оис} – цена изделия на основе нового поколения объекта интеллектуальной собственности [6, с. 32].

Другие считают, что конкурентоспособность можно определить как имманентную экономическому субъекту способность (состояние) участвовать в рыночной экономике в условиях конкуренции при росте доходов, расширении производства, повышении уровня и качества жизни участников.

Ряд авторов конкурентоспособность фирмы определяют как ее сравнительное преимущество по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами.

И.М. Лифиц в своей работе «Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг» рассматривает критерии конкурентоспособности предприятия как факторы конкурентоспособности товаров, оцениваемой с позиции потребителя. К таким факторам отнесены производственные, рыночные, сбытовые, сервисные [5, с. 93].

Некоторые специалисты считают, что анализ должен охватывать следующие функциональные зоны (сферы) деятельности:

- финансы (12 показателей);
- организация и управление (6);
- производство (14);
- маркетинг (10);

- состав рабочей силы (10);
- технология (5).

В блок «Технология» включены такие показатели, как технология изготовления изделий, новые изделия, позиции в области получения патентов, организация НИОКР, мощность инженерной базы.

По каждому из показателей предлагается производить оценку позиций предприятия по отношению к имеющимся конкурентам в баллах. Однако следует отметить, что почти все из предлагаемых 57 показателей относятся к числу конфиденциальных.

И наоборот, американской маркетинговой фирмой «А.С. Нильсен» в 1970-х гг. разработана методика проведения оценки конкурентных возможностей производственной фирмы с помощью простой семантической шкалы: «выше среднего», «средняя» и «ниже среднего» без привлечения информации о конкурентах. Так, производственные возможности по данной методике оцениваются по трем показателям:

- 1) оборудование и персонал;
- 2) сырьевые ресурсы;
- 3) инженерно-технические знания и опыт персонала.

Например, по первому показателю оценка «выше среднего» выставилась при следующем условии: освоение нового изделия может быть организовано на базе существующего оборудования; используются незагруженные производственные мощности; не требуется дополнительный персонал. Если требовались значительное количество дополнительного оборудования, укомплектование штата новым персоналом, а имеющийся персонал должен был пройти переподготовку, то фирма получала оценку «ниже среднего» [5, с. 98].

Как известно, управление любым достаточно сложным объектом представляет собой взаимосвязанный комплекс множества частных видов управленческой деятельности. Их количество, масштаб и характер определяются, прежде всего, свойствами управляемого объекта. Чем сложнее объект, чем больше в нем связей и отношений, тем больший объем управленческой деятельности необходимо выполнить в интересах функционирования объекта и обеспечения желаемых направлений его развития. Каждая частичная деятельность имеет свои особенности, которые необходимо учитывать или использовать при реализации управ-

ленческих решений, осуществлении различных действий, воздействий, организации взаимодействий и необходимой координации.

В условиях трансформируемой экономики становится особенно актуальной задача обеспечения конкурентоспособности предприятия как конечного результата деятельности предприятия во внутренней и внешней среде.

При конкурентно-инновационном подходе к управлению предприятием нами предлагается следующее определение.

Конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия на протяжении длительного времени стабильно производить конкурентоспособную продукцию и увеличивать ее долю на рынке на основе конкурентных преимуществ предприятия, формируемых за счет активизации его инновационной деятельности и использования инновационного и производственного потенциала предприятия, а также за счет эффективного использования территориальных, отраслевых и национальных конкурентных преимуществ.

Большинство предпринимателей считают, что целью предприятия является максимизация прибыли. Однако в теории и на практике уже многие предприятия определяют цель своего существования и развития по-другому:

- удовлетворить потребности определенного или широкого круга людей на рынке;
- создать лучшую национальную компанию;
- повысить качество производимых товаров и услуг и т. д.

Приведенные выше цели предприятия нецелесообразно противопоставлять друг другу. Речь может идти лишь о приоритетах.

Исполнение предприятием своей бизнес-функции, во-первых, приводит к удовлетворению соответствующих общественных потребностей, а во-вторых, к образованию у предприятия прибыли [3, с. 13–15].

Для отражения различных аспектов функционирования предприятия в условиях усиливающейся конкуренции в инновационный период нами предлагается конкурентно-инновационный подход к исследованию деятельности предприятия и, соответственно, конкурентно-инновационная концепция предприятия. Согласно данной концепции, предприятие рассматривается как самостоятельная социально-экономическая конкурентоспособная система, которая включает 4 подсистемы:

- 1) обеспечение конкурентоспособности товаров;
- 2) создание конкурентоспособности предприятия;

3) формирование и рациональное использование конкурентных преимуществ, в т. ч. территориальных;

4) обеспечение максимизации прибыли предприятия.

Достоинство конкурентно-инновационной концепции предприятия в том, что она не только реализует современную парадигму предприятия, но и позволяет дать комплексную оценку конкурентного эффекта инновационной деятельности предприятия на основе следующих показателей.

1. Техническая конкурентоспособность товаров в целом по предприятию ($K_{m.np}$). Показатель рассчитывается по формуле средневзвешенной величины:

$$K_{m.np} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{mi} \cdot B_i}{\sum_{i=1}^n B_i},$$

где $K_{m.i}$ – техническая конкурентоспособность i -го товара, коэффициент;

B_{mi} – объем выпуска i -го товара за год, тыс. руб.

2. Способность предприятия производить конкурентоспособные товары.

2.1. Доля на рынке предприятия в целом рассчитывается как средневзвешенная величина доли на рынке товарных групп предприятия.

2.2. Способность предприятия к росту:

2.2.1. Темпы роста технической конкурентоспособности продукции в целом по предприятию за последние 3 года.

2.2.2. Темпы роста объема продаж продукции в целом по предприятию за последние 3 года.

3. Конкурентные преимущества предприятия.

3.1. Объем покупок на рынке новшеств и степень их использования:

- в 1-й год;
- во 2-й год;
- в 3-й год.

3.2. Объем собственных разработок.

3.3. Научно-технический эффект новшеств: покупок; собственных разработок.

3.4. Объем покупок на рынке инноваций и эффект от их использования:

- в 1-й год;
- во 2-й год;
- в 3-й год.

3.5. Объем собственных инноваций и эффект от их использования:

- в 1-й год;
- во 2-й год;
- в 3-й год.

Использование представленной системы оценочных показателей конкурентно-рыночного эффекта и инновационной деятельности позволяет предприятию уменьшить степень риска за счет снижения неопределенности и повысить качество принимаемых управленческих решений по критерию активизации инновационной деятельности работников предприятия.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М., 1989 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155>
2. Воронов А.А. Факторы и методы измерения конкурентоспособности машиностроительных отраслей и регионов в современных условиях хозяйствования / А.А. Воронов, О.Н. Валькович // Машиностроитель. – 2004.
3. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. – М.: Финпресс, 2001.
4. Иовлева О.В. Инновационный процесс как объект управления на предприятии и факторы, препятствующие его осуществлению // Экономика и управление: современные тенденции. – 2019. – Вып. 4. – С. 43–45.
5. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: Юрайт-М, 2001.
6. Пестунов М.А. Формирование инновационного потенциала предприятий для повышения его конкурентоспособности // Региональные аспекты научно-технической политики: от фундаментальных исследований до реализации инноваций: материалы Третьей инновационной конференции. – Екатеринбург, 2004.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2007.
8. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005.
9. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркет ДС, 2008.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КАПИТАЛИЗАЦИЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Литвинов Алексей Николаевич

Смирнова Ирина Леонидовна

DOI 10.31483/r-64060

Рыночная среда является многоаспектной, турбулентной и динамично изменяющейся системой, что обуславливает необходимость непрерывного анализа и совершенствования методов и способов управления конкурентоспособностью организаций. Последние исследования в данной области дают возможность утверждать, что конкурентоспособность организаций в значительной степени зависит от научно-технического уровня и степени совершенства технологий производства, применения новейших изобретений, внедрения актуальных средств автоматизации и цифровизации производства, а также других факторов макросреды и микросреды организации. Тем не менее элементы управления конкурентным поведением организаций в условиях роста их доходов, занимаемой доли на рынке или в отрасли, а также уровня капитализации изучены и проанализированы современными экономистами не слишком полномасштабно.

Можно утверждать, что тема сбалансированного развития организации в условиях эффективного использования дополнительных ресурсов является актуальной в настоящее время.

На основе анализа данных ФСГС России по крупным и средним организациям [14] очевиден вывод об оставляющих желать лучшего результатах деятельности предприятий. Это непосредственно связано с конкурентоспособностью и капитализацией российского бизнеса.

Таблица 1

Современное состояние российских предприятий

	2008	2018	Рекомендуемые значения
1	2	3	4
Коэффициент автономии, %	44,72	50	> 50
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	– 15,59	– 21	> 10

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Коэффициент покрытия, %	176,22	153	> 200
Рентабельность активов, %	6,01	4	> 0
Рентабельность продаж, %	14,01	8	> 0
Доля убыточных организаций, %	25,19	26,0	0

На данный момент политика большей части предприятий, как правило, направлена на механическое однообразное воспроизводство капитальных ресурсов. Необходимо отметить, что решение проблемы обеспечения конкурентоспособности организаций не представляется возможным без системного и детального анализа механизма действия концептуальных экономических законов, принципов и механизмов построения структуры организации, применения различных научных подходов к управлению.

В отечественной экономике по мере её структуризации и развития в последние годы шло планомерное наращивание потенциала российского бизнеса – объективный процесс, вследствие которого, как правило, наблюдается рост капитализации хозяйствующих субъектов. Увеличение показателей капитализации принято относить к критериям, позитивно характеризующим экономическое состояние организаций, а также указывающим на укрепление их финансовой устойчивости и эффективности деятельности. Недооценка же теоретической и практической составляющей осуществления процесса капитализации может приводить к существенным негативным последствиям для российского рынка.

Современный этап развития экономики и финансового рынка не позволяет однозначно оценить совокупные тенденции приоритетности фактора капитализации для отечественных организаций, тем не менее повсеместно наблюдается тенденция к усилению процессов слияния и поглощения предприятий, укрупнения организационных структур и капиталов, обострения конкуренции как с российскими, так и с зарубежными организациями.

Таким образом, тема статьи может считаться актуальной, исходя из потребностей поиска и выбора эффективных методов и способов управления конкурентоспособностью экономических субъектов в отдельных отраслях российской экономики.

Цель работы состоит в исследовании основных факторов и методов управления конкурентоспособностью организации в рамках стратегии роста ее капитализации, а также в разработке комплекса предложений по совершенствованию организации деятельности компаний на основе совокупного анализа многофакторной и конкурентной среды, а также стратегического направления развития и потенциала экономических субъектов.

Авторами настоящей статьи решаются следующие задачи:

- изучить и дополнить с учетом современных тенденций экономического развития отечественной экономики содержание термина «капитализация», а также раскрыть его взаимосвязь с понятиями рыночной конкуренции и устойчивости предпринимательской организации;

- выявить и систематизировать основные недостатки, а также конкурентные преимущества деятельности организации в условиях реализации стратегии роста ее капитализации;

- систематизировать основные критерии эффективности конкурентных действий организации в условиях роста ее капитализации.

Целесообразно начать изучение вопросов конкурентного поведения организации с рассмотрения терминологии. Конкуренция – это, прежде всего, одна из базовых характеристик рыночной экономики. Основным принцип любого хозяйствующего субъекта в конкурентных условиях – производить только такой товар, который можно продать, в отличие, безусловно, от главного принципа плановой экономики – продавать всё то, что производилось. Именно в рыночных условиях формируются такие понятия, как «конкуренция», «конкурентоспособность», «маркетинг» и т. п. Следовательно, очевидной является необходимость при разработке стратегии развития организации начинать с анализа совокупного рынка и экзогенных стратегических показателей в целом к генерации конкурентной стратегии в частности.

Проведем сравнительный анализ различных трактовок понятия «конкуренция». В литературных источниках, посвященных вопросам конкуренции и конкурентоспособности, выделяют три подхода к определению данной категории.

Первый подход [8; 12] подразумевает под конкуренцией состязательность или соперничество на рынке. Данного подхода придерживаются в основном отечественные экономисты.

Второй подход [11] понимает под конкуренцией структурный элемент традиционного рыночного механизма, позволяющего уравновесить категории спроса и предложения. Этот подход является характерным для приверженцев классической экономической теории.

Третьим подходом [9] конкуренция трактуется как параметр, определяющий тип отраслевого рынка. Указанный подход основан на современной теории о структуре рынка (теории морфологии рынка).

Рассмотрим концептуальные особенности перечисленных подходов.

Первый подход базируется на понимании конкуренции как соперничества за достижение максимально возможных результатов в какой-либо сфере. Наиболее распространенными трактовками данного подхода являются:

- состязательность экономических субъектов, при которой их самостоятельность в принятии решений и действиях достаточно эффективно ограничивает возможности всех субъектов воздействовать на совокупные условия товарооборота на конкретном рынке и оказывает стимулирующий эффект на производство тех товаров и услуг, в которых существует потребность у потребителей;

- соревновательный рыночный эффект при условии отсутствия монополии;

- соперничество в отношениях между двумя или более хозяйствующими субъектами, которое проявляется в стремлении каждого из них превзойти других в достижении конечной цели, достичь более высоких результатов, нежели соперники.

Очевидно, что в данном контексте конкуренция рассматривается как своеобразная справедливая экономическая борьба, победа в которой при прочих равных составляющих достается наиболее предприимчивой и активной компании; противоборство за максимально выгодные условия производства и реализации товаров и услуг; соперничество за определенную долю рынка, максимизацию прибыли или в достижении каких-либо других намеченных целей.

Согласно второму подходу, коррелирующему с классической экономической теорией, понятие конкуренции трактуется как неотъемлемый элемент рыночного механизма. Обратимся к классической трактовке Адама Смита, который рассматривал катего-

рию конкуренции с поведенческой точки зрения, а именно как соперничество индивидуальных продавцов и покупателей на рынке за наиболее выгодные условия деятельности. Общеизвестна «невидимая рука» рынка, а именно конкуренция, которая обеспечивает согласованность его участников. Следовательно, конкуренция представляется своеобразным регулятором взаимодействия спроса и предложения, обеспечивающим равновесную рыночную цену на товар. Согласно формулировке Адама Смита, «конкуренция обеспечивает функционирование рыночного механизма ценообразования» [11].

Современная микроэкономическая теория [7] в разрезе третьего подхода понимает под конкуренцией определенное свойство рынка. Данная трактовка появилась в связи с развитием так называемой теории о морфологии рынка. Упомянутая теория предложила классифицировать типы рынков в зависимости от степени совершенства конкуренции, подразумевая, что каждый тип рынка характеризуется определенным поведением экономических субъектов. Понятие конкуренции здесь было расширено за рамки классического соперничества и дополнено степенью зависимости совокупных рыночных условий от характеристики поведения участников рынка.

Зачастую важным аспектом является не столько сама конкуренция внутри конкретного рынка, сколько конкуренция за данный рынок. Даже единичное предприятие на определенном рынке может функционировать в соревновательных условиях, если, например, барьеры входа на рынок новых игроков невысоки и существует потенциальная угроза обострения конкуренции.

Проблема заключается в том, что потребитель сейчас не хочет долго ждать или покупать серийный продукт. Современный потребитель готов заплатить цену выше, только при этом он потребует четкого соблюдения сроков поставки, а также максимально возможной минимизации сроков и соответствия готового продукта его конкретным требованиям. Данная концепция на Западе существует под названием «производство с ориентацией на потребителя» (follow the user).

Ключевым ориентиром в концепции, ориентированной на потребителя, без сомнений, можно назвать максимально полное удовлетворение потребностей потребителя. В экономической литера-

туре [3] смысл понятия «потребность» сводится непосредственно к отдельному индивидууму. Целесообразным является трактование данного понятия с более широкой точки зрения и распространение его на технические, производственные, социальные и экономические системы. Следовательно, в перечисленных системах следует рассматривать потребности в разнообразных видах ресурсов для эффективного функционирования данных систем, а также следует определить потребности в воспроизводственных ресурсах – капитального строительства, расширения производства, реконструкции, технического перевооружения, социального развития [13].

При изучении основных показателей конкурентоспособности товара можно заметить, что их величина преимущественно зависит от степени воздействия внешних и внутренних конкурентных факторов, определяющих преимущества данного товара. К внешним факторам обычно относят совокупный уровень конкурентоспособности экономического субъекта, выпускающего товары; уровень конкуренции организации среди ее основных конкурентов (существующих и потенциальных); темпы развития конкуренции среди товаров-субститутов; возникновение новых потребностей у клиентов.

Для того чтобы оценить степень влияния каждого из факторов конкурентного преимущества товара, необходимо проделать крупномасштабную работу, методики выполнения некоторых видов этой работы будут рассмотрены ниже. Объективно же перечисленные факторы предопределяются аспектами внешней среды системы.

Отметим основные факторы внутренней среды организации в отношении конкурентных преимуществ товара и направление их влияния на конкурентоспособность – факторы конкурентоспособности персонала экономического субъекта; уровень развития и внедрения в организации информационных и цифровых технологий; уровень технологичности производственных процессов и оборудования; актуальный уровень научной системы управления.

Процесс проведения оценки уровня конкурентоспособности продукции является достаточно сложным и многогранным, поскольку:

- во-первых, показатель конкурентоспособности продукции складывается из совокупности показателей качества и объема всех видов ресурсов согласно этапам жизненного цикла продукта;

- во-вторых, на текущий момент отсутствует международная стандартизация (по аналогии с общепринятой международной

стандартизацией качества товаров) по оценке показателей конкурентоспособности продукции;

– в-третьих, отечественная экономическая и социальная политика не сфокусирована на обеспечении конкурентоспособности продукции. В настоящее время проблемы конкурентоспособности в отечественной экономической сфере еще недостаточно исследованы. Вероятно, такая тенденция сложилась из-за многолетней традиции функционирования организаций в условиях плановой экономики, где основное внимание было направлено на соответствие запланированным показателям качества продукции, и необходимость в исследованиях проблем конкурентоспособности не возникала.

Трансформация отечественной экономической парадигмы из плановой в рыночную, безусловно, сопровождается построением конкурентной и высокотехнологичной национальной экономики. Российская Федерация обладает достаточным количеством конкурентных преимуществ: внушительные топливно-энергетические ресурсы и запасы минерального сырья; мощный научно-технический потенциал, достаточно емкий внутренний рынок, имеющий потенциал к расширению; сравнительно высокий уровень квалификации рабочих и относительно высокие показатели общего уровня образованности населения.

Несмотря на перечисленные конкурентные преимущества, в 2018 г. Россия находилась по уровню конкурентоспособности на 43-м месте, по данным Всемирного экономического форума.

Положение российских производственных предприятий относительно показателей конкурентоспособности в мировом рейтинге можно проанализировать на основе данных Отчета о мировой конкурентоспособности за 2017–2018 гг., опубликованного Всемирным экономическим форумом (табл. 2).

Индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается по 12 показателям. Из этих 12 показателей только по восьми Россия находится в первой половине списка: «Размер рынка» (6-е место), «Инфраструктура» (35-е место), «Эффективность рынка труда» (60-е место), «Здравоохранение и начальное образование» (54-е место), «Макроэкономическая среда» (53-е место), «Высшее образование и профессиональная подготовка» (32-е место), «Технологический уровень» (57-е место), «Инновационный потенциал» (49-е место). По остальным показателям Россия находится

внизу рейтинга: «Конкурентоспособность компаний» (71-е место), «Эффективность рынка товаров и услуг» (80-е место), «Общественные институты» (83-е место) и «Развитость финансового рынка» (107-е место).

Таблица 2
Индекс глобальной конкурентоспособности [6]

	2018	2017	2016
Швейцария	1	1	1
США	2	3	3
Сингапур	3	2	2
Нидерланды	4	4	5
Германия	5	5	4
Канада	14	15	13
Франция	22	21	22
Китай	27	28	28
Россия	43	45	53
Индия	58	63	55

Первое место по индексу глобальной конкурентоспособности снова заняла Швейцария, на втором и третьем местах расположены США и Сингапур соответственно. В десятку стран с наиболее конкурентоспособной экономикой вошли также Нидерланды, Германия, Гонконг, Швеция, Великобритания, Япония и Финляндия. Россия поднялась на 2 строчки по сравнению с 2017 годом и заняла 43-е место среди 137 стран.

Согласно данным отчета, в ближайшее время зависимость уровня глобальной конкурентоспособности стран будет в огромной степени обусловлена их технологическим и цифровым потенциалом.

Сводный индекс конкурентоспособности государства позволяет оценить сильные и слабые стороны Российской Федерации. С точки зрения уровня подготовки персонала и уровня емкости рынка наблюдается относительно сильная позиция. Тем не менее стоит заметить, что такие позиции, как развитие финансовой инфраструктуры и финансового рынка, а также уровень конкурентоспособности экономических субъектов оставляют желать лучшего. Конкуренция между отечественными организациями преимущественно простирается на ценовую сферу, а не на сферу качества производимых товаров и оказываемых услуг.

Помимо отмеченных ранее факторов, уровень конкурентоспособности отечественной экономики определяется путем исследования показателей конкурентоспособности более чем десяти ключевых российских регионов. Изучив результаты, можно отметить значительные различия в качестве бизнес-климата в регионах, а в параметрах инвестиционной привлекательности для международных организаций.

Параметры расчета и анализа как конкурентоспособности продукта, так и конкурентоспособности организации в целом, а также ее основных конкурентов содержат достаточно внушительное количество и разнообразие показателей, а именно полезность товара для конечного потребителя; совокупные затраты на производство единицы товара; фактор цены товара; характеристики отраслевого рынка; факторы совокупного конкурентного преимущества предприятия по отношению к базовым конкурентам.

Специфика осуществления оценки конкурентоспособности отдельного продукта индивидуальна в каждом конкретном случае и обусловлена сложностью, особенностями и важностью рассматриваемого товара. Конкурентоспособность организации рекомендуется оценивать, опираясь на расчет показателей конкурентоспособности продукции с учетом степени важности рынка, на которых данная продукция была реализована. В качестве примера оценки конкурентоспособности отдельной отрасли можно предложить измерение уровня конкурентоспособности 20–30 лучших товаров данной отрасли. Конкурентоспособность страны можно оценить, используя ряд ключевых показателей, определяющих эффективность деятельности и качество определенных сфер экономической и социальной инфраструктуры.

Далее перейдем к рассмотрению основных факторов конкурентоспособности организации на современном российском рынке.

Рассмотрение основных факторов конкурентоспособности организаций целесообразно начать с оценки предпосылок выбора конкурентной стратегии хозяйствующего субъекта. Одной из важнейших задач управления конкурентоспособностью организации является обеспечение соответствия бизнес-процессов многообразию сформированных на рынке требований. Очевидно, что если требований выдвигается достаточно много, то производители товаров вынуждены самостоятельно ранжировать их в порядке значимости

таких параметров, как удельная цена, уровень качества, сроки поставок и маркетинговая политика, и в результате проведения ранжировки осуществлять поиск наиболее приемлемых решений для удовлетворения потребностей клиентов. Помимо этого, зачастую на современном рынке доминируют труднореализуемые запросы клиентов, как, например, ключевым конкурентным преимуществом всемирно известного ритейлера Walmart [2] являются минимальные цены при широчайшем ассортименте товаров.

Современному предприятию приходится не только специализировать свою деятельность, но и выстраивать эффективную систему управления, при которой операционная деятельность соответствовала бы актуальным маркетинговым требованиям и повышала уровень конкурентоспособности. Для максимально возможного удовлетворения требований рынка организации осуществляют выбор определенной конкурентной стратегии.

Необходимо отметить, что конкурентная стратегия организации охватывает не только сферу управления качеством продукции, но и направлена на решение задач по обеспечению высокого технического уровня продукции путем реализации комплекса экономических мероприятий, ориентированных на всестороннее исследование отрасли и сегментов рынка, где предполагается осуществить реализацию продукции.

Таким образом, формирование эффективной конкурентной стратегии организации базируется на трех ключевых факторах: качество товаров и услуг; комплекс характеристик предприятия; совокупность характеристик рынка.

Прежде всего, рассмотрим параметры качества продукции: уровень технологических аспектов производства продукции, качество ее изготовления, удельные стоимостные характеристики товара. Качество продукции определяется, прежде всего, уровнем заработной платы работников организации, уровнем производительности труда, соответствием продукции международным стандартам качества и т. д.

Комплекс характеристик непосредственно организации как изготовителя и поставщика продукции формируется исходя из использования в процессе производства высокотехнологичного оборудования, квалификации персонала, степени стандартизации и производства и т. п.

Совокупность рыночных характеристик определяется потребностью в конкретном товаре в определенный промежуток времени и транслирует конкретные условия его реализации. Как известно, именно рынок диктует объемы производства товаров и услуг, а также цену реализации. Доминирующее влияние рынка четко определяет маркетинговую стратегию организации в конкретном временном интервале, а именно проводимую рекламную кампанию, идентификацию сроков выхода (своевременность) товара на рынок, стратегию ценообразования, политику продвижения товаров на рынке. Следовательно, для выработки эффективной конкурентной стратегии крайне важной является комплексность перечисленных факторов.

В процессе разработки конкурентной стратегии наиболее важными являются такие средства или ресурсы, которые формируют конкурентное преимущество организации, иными словами, какое-либо существенное превосходство над основными конкурентами на рынке, которое она способна сохранить даже при условии острой фазы рыночного соперничества.

Степень влияния рынка подробно проанализирована в работах Э. Чемберлена [5], где предлагается использовать такие критерии, как взаимозаменяемость товаров разных производителей, а также взаимозаменяемость самих организаций.

Первый критерий представляет собой коэффициент ценовой перекрестной эластичности спроса на товары, производимые разными предприятиями. Второй критерий выражен коэффициентом объемной или количественной перекрестной эластичности. Первый является характеристикой влияния изменения цены j -ой организации на выпуск i -го товара, второй отражает влияние выпуска j -ой организации на цену i -го товара. Исходя из данной зависимости критериев, можно говорить о том, что чем выше коэффициент ценовой перекрестной эластичности спроса на товары, тем выше единообразие и однородность выпускаемых организациями товаров (взаимозаменяемость). Помимо этого, чем выше количественная перекрестная эластичность спроса, тем соответственно более жесткое ценовое соперничество и взаимозависимость организаций.

Американский экономист Дж. Блейн [1] расширил описанный выше подход и добавил третий критерий, который назвал условием входа на рынок (Е). Данный критерий определяется относи-

тельным превышением фактической цены товара P_L над его конкурентной ценой, равной средним общим затратам за период P_c :

$$E = (P_L - P_c) / P_c.$$

Интерпретация полученного результата заключается в том, что чем выше показатель E , тем выше привлекательность рынка и тем больше вероятность входа на рынок новых игроков.

Итак, выше были рассмотрены три ключевых параметра, формирующие эффективную конкурентную стратегию организации. В результате этого целесообразно выделить существенные различия в трактовках качества продукции и конкурентоспособности продукции и, как следствие, в системе управления конкурентоспособностью организации и качеством производимой продукции.

Описанные ранее в работе параметры качества товаров зачастую формируются организацией вследствие потребностей и предпочтений покупателей, в отличие от конкурентоспособности продукта, которая определяется рынком, и в ней заложен технологический уровень организации.

Под управлением конкурентоспособностью продукта, как правило, понимают не просто обеспечение соответствия его потребительским запросам, а также реализации определенной ценовой стратегии, но, помимо этого, пошаговый учет доходов потенциального сегмента рынка, где планируется осуществлять маркетинговую политику данной организации.

Один из базовых этапов формирования конкурентной стратегии организации – определение и оценка конкурентоспособности продукта. Как правило, она является интегральным показателем, включающим качество конечного продукта; его удельную цену; совокупные затраты на эксплуатацию продукта на протяжении его жизненного цикла; качество сервиса. Обобщая, можно заключить, что конкурентоспособность продукта интегрирует взаимосвязь двух блоков показателей: совокупный параметр качества (качество продукта на протяжении всего жизненного цикла, а также качество послепродажного сервиса и затраты на эксплуатацию) и ценовой параметр. Таким образом, интегральная модель оценки конкурентоспособности продукта может выглядеть следующим образом:

$$\text{конкурентоспособность} = f\left(\frac{\text{качество продукта}}{\text{цена продукта}}\right).$$

Формирование направления конкурентного поведения отдельной организации целесообразно начинать с определения своей конкурентоспособности на конкретном рынке. Данный процесс является многофакторным и комплексным и зависит от ряда факторов:

- во-первых, в показателях конкурентоспособности интегрируются совокупные характеристики качества и ресурсоемкости работ по производству и эксплуатации товара на всем протяжении жизненного цикла предприятия;

- во-вторых, как известно, международные стандарты по анализу конкурентоспособности организации до конца не сформированы, в отличие от стандартизации качества;

- в-третьих, в отечественной экономике акцент на конкурентоспособность как на уровне товаров и организаций, так и на уровне отраслей и государство в целом пока еще не является национальной стратегией, в отличие, например, от стратегии цифровизации в самых разных областях.

Подводя итоги исследования аспектов конкурентоспособности, необходимо отметить, что управление конкурентоспособностью российских организаций в текущий момент представляет собой комплексную многофакторную систему, требующую кропотливого анализа совокупности макроэкономических и микроэкономических параметров. Принимая во внимание нестабильность как в отечественной, так и в мировой экономике, введение различных санкций и политических коллизий, а также усиление тенденций глобализации и транснационализации, следствием этих трендов стало увеличение таких явлений, как слияние и поглощение экономических субъектов. В качестве результата этих процессов возникает закономерное движение и перераспределение различных ресурсов, в том числе финансовых, что влечет за собой увеличение капитализации отдельных хозяйствующих субъектов в различных сегментах рынка.

Перейдем к исследованию базовых подходов к явлению капитализации организации, проведем анализ основных предпосылок и способов применения данных подходов в рыночных условиях.

Теоретические аспекты капитализации как явления, возникшего на стыке теории стоимости и теории капитала, во многом остаются малоизученными. По мнению современных экономистов, такое явление, как капитализация, однозначно положительно влияет на

экономический субъект, но лишь при условии четкой стратегии эффективного формирования и управления полученными финансовыми ресурсами и конкурентными преимуществами организации.

В последнее время роль капитализации в организациях возрастает, её начинают рассматривать как важнейшую характеристику конкурентоспособности организации.

В западной экономической науке по проблемам оптимизации структуры капитала организаций сложилось несколько подходов, один из них получил название «традиционный». Традиционный подход утверждает, что при соблюдении некоторых допущений организация имеет возможность создать оптимальную структуру капитала, максимизирующую её стоимость. Графическая интерпретация традиционного подхода представлена на рисунке 1.

Приверженцы традиционного подхода считают, что минимальное количество долговой нагрузки не может повлиять на доходность акций компании. Следовательно, совокупная стоимость долговых обязательств гораздо ниже общей стоимости собственного капитала, таким образом, средняя стоимость капитала будет стремиться к минимуму.

Несмотря на предыдущее допущение, описанный процесс не будет длиться бесконечно, безусловно, существует некое критическое значение долга, пройдя которое параметры стоимости собственного капитала организации начнут расти. Также нужно учесть фактор риска, который, как известно, прямо пропорционален уровню доходности и с ростом которого стоимость совокупного долга также начнет расти.

Таким образом, стоимость совокупного капитала организации примет U-образную форму (рис. 2), а при минимальном значении стоимости совокупного капитала будет достигнута оптимальная структура.

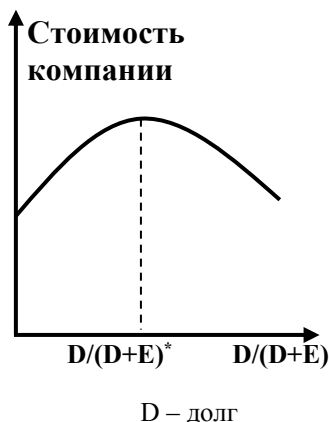


Рис. 1

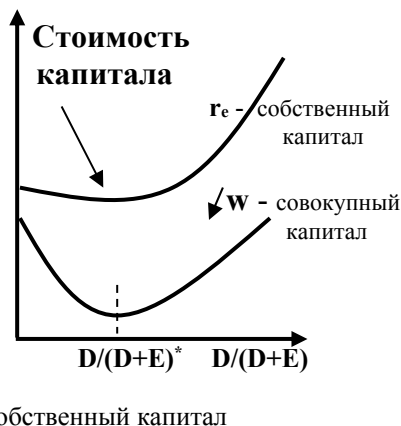


Рис. 2

Традиционалисты не имеют четких доказательств своей теории, ей не хватает научной обоснованности, поэтому она может служить лишь неким ориентиром поведения различных видов стоимостей собственного, заемного и совокупного капитала.

Капитализация – очевидно, является экономической категорией и производным термином от понятия «капитал». В западной литературе понятие капитализации существует не один десяток лет, в отечественных экономических источниках оно впервые появляется лишь в 2005 г. Под капитализацией российские экономисты понимали преимущественно приращение собственного капитала, а также трактовали капитализацию как параметр стоимости определенного объекта с учетом процесса дисконтирования.

Обзор различных существующих в настоящее время подходов к трактовке понятия капитализации позволяет сделать следующие выводы:

- отечественная экономическая литература в большинстве своем рассматривает капитализацию с трех сторон: инвестиционной, финансовой и маркетинговой; интерпретируется данное явление как совокупная рыночная стоимость акций определенного эмитента; накопление и трансформация финансовых ресурсов в собственный капитал;

- генерирование и наращивание собственного капитала по средствам сформированных финансовых притоков – один из ши-

роко используемых трактовок понятия капитализации, базирующийся, главным образом, на сути явления капитализации хозяйствующего субъекта.

В результате проведенного понятийного анализа трактовки капитализации представляется возможным уточнить её содержательную часть таким образом: явление капитализации представляет собой результат внутреннего преобразования генерируемых организацией доходов или их части в собственный капитал, в результате которого происходит наращение показателя внеоборотных средств по средствам долгосрочных источников финансирования.

В силу недостаточной доказательной базы данного подхода практическое применение его для отечественных субъектов рынка не представляется возможным. Перейдем к рассмотрению других более проработанных теоретических подходов.

Теория Ф. Модильяни и М. Миллера о формировании структуры капитала организации. В 1960-х годах экономисты Ф. Модильяни и М. Миллер (сокращенно – ММ) проводили исследования на тему влияния выбора организацией способа финансирования на эффект изменения ее рыночной стоимости. В результате данных исследований ученые сформулировали теорию, которая впоследствии стала ключевой теорией финансирования организаций. Проведем краткий обзор полученных в данной теории результатов, а также их недостатки.

Теория ММ базируется на ряде допущений, которые позволяют сделать концептуальные заключения в рамках финансирования предприятий. Перечислим их.

1. Все участники инвестиционного процесса характеризуются одинаковой линией поведения на рынке, и их ожидания одинаковы относительно однородных активов.

2. Рассмотрение модели ММ производится при условии совершенного рынка капитала, т. е. отдельные инвесторы и организации (корпорации) могут использовать заемные средства на одинаковых условиях в отсутствие транзакционных затрат.

3. Стоимость заемных средств в данной модели постоянна и равняется безрисковой процентной ставке.

4. Все организации в модели получают стабильные годовые доходы, весь полученный доход организации выплачивают акционерам в виде дивидендов.

5. Данная модель предполагает полное отсутствие налогов.

Разработки данных ученых оказали сильнейшее влияние на практику управления финансовыми ресурсами, а также в значительной степени изменили оценку возможностей организации. Несмотря на достаточно явный интерес зарубежных ученых к понятию капитализации в современной зарубежной литературе, вопросы развития капитализации исследованы недостаточно подробно, несмотря на рост актуальности и перспективы данной проблематики. В отечественной экономической литературе на текущий момент проводятся исследования только по отдельным аспектам темы развития капитализации организаций.

В общем виде под термином капитализации организации принято понимать систему экономических отношений по вопросам накопления капитала путем реинвестирования части прибыли для увеличения объема функционирующего капитала и, как результат, укрепления финансовой устойчивости организации. В рыночной экономике процесс капитализации организации может рассматриваться как двустороннее явление: с одной стороны, как процесс накопления и преумножения реального капитала, с другой стороны, как процесс роста стоимости используемого капитала, что четко проявляется на фондовом рынке. В любом случае, в сфере бизнеса капитализация считается важнейшей финансовой характеристикой организации.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности организация реинвестирует прибыль, направляя ее на увеличение внеоборотных и оборотных активов, вследствие этого можно говорить о реальной капитализации, выражающейся в росте реальной стоимости активов. Реальная капитализация приводит к увеличению финансовой устойчивости организации, повышению её кредитного рейтинга, росту инвестиционной привлекательности и, как следствие, максимизации её рыночной стоимости.

Следует отметить, указанные формы проявления капитализации в наибольшей степени соответствуют сформулированной ранее трактовке капитализации и современной отечественной экономической ситуации в общем. Как известно, именно в рыночной экономике большое значение приобрела акционерная собственность организаций, которая может свободно обращаться на фондовых рынках в виде ценных бумаг, следовательно, оценка рыночной стоимости данного вида собственности возможна на осно-

ве стоимости котировок акций. Соответственно, достаточно приемлемым является понимание явления капитализации как рыночной стоимости организации-эмитента, акции которой котируются на фондовом рынке, а рыночная стоимость данной организации может быть вычислена как произведение общего количества выпущенных акций и их рыночной цены. Уровень капитализации организации в этом случае определяется тем, насколько высоко инвесторы на рынке оценивают её ценные бумаги.

Следует также иметь в виду, что предприятие, несомненно, несет риски потери прибыли и снижения рыночной стоимости в случае отрицательной реакции инвесторов на корпоративные новости или сделки, совершаемые предприятием (риски капитализации, т. е. возможность неожиданного негативного изменения котировок акций предприятия). Понятие рисков капитализации является достаточно новым для современной экономической литературы и практически не изучено. Необходимость его изучения определяется инновационной функцией капитализации. Научный интерес представляет не только изучение самого понятия и сути капитализации, но и возможностей ее оценки и управления.

Таким образом, проведенный анализ трактовок явления «капитализации» позволяет уточнить его содержательную часть таким образом: капитализация – представляет собой результат внутреннего преобразования генерируемых организацией доходов или их части в собственный капитал, в результате которого происходит наращение показателя внеоборотных средств по средствам долгосрочных источников финансирования.

Следует заметить, что специалисты по менеджменту и маркетингу сформировали подходы к явлению капитализации, отличающиеся от используемых финансистами. В Российской ассоциации маркетинговых услуг [10] в течение ряда лет проводились исследования, направленные на идентификацию источников повышения капитализации организации. Эксперты включили в перечень данных источников как материальные, так и нематериальные активы (конкурентоспособность продукции на рынке, квалифицированный персонал, уровень рентабельности организации, репутацию руководства, современное оборудование и технологии, развитые сети сбыта и сервиса, эффективную маркетинговую

стратегию, бренд, ноу-хау, маркетинговую программу, информационную прозрачность) (рис. 3).

Также современными исследователями было отмечено, что проследить зависимость между капитализацией организации и ее устойчивостью можно с помощью графика (рис. 4), на котором были учтены данные 31-й компании, представленной одновременно в рейтинге капитализации «Эксперт РА» [15] и кредитном рейтинге Standard&Poors [4], что позволяет соотнести эти два показателя. Как видно, в данном случае зависимость (между рыночной капитализацией и устойчивостью организации как заемщика) является параболической функцией.



Рис. 3. Потенциальные источники повышения капитализации организации (по данным Центра исследований РАМУ, 2018 г.)

Данный факт еще раз подтверждает, что именно рост реальной капитализации переориентирует организацию на изменение стратегии поведения при достаточной уверенности в сбалансированности своих возможностей и потенциальных угроз рынка.

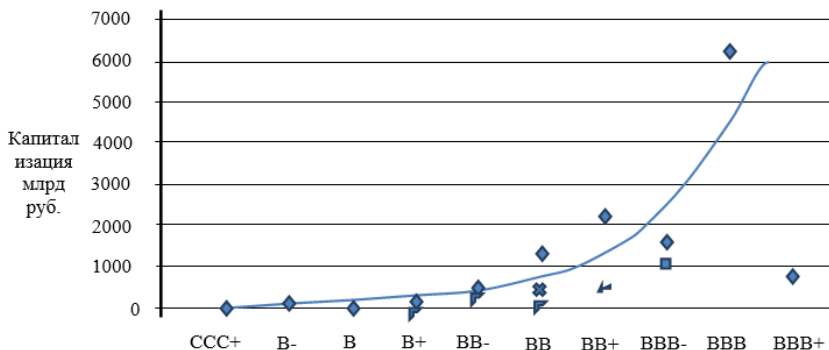


Рис. 4. Влияние капитализации на устойчивость организации (по данным кредитного рейтинга Standard&Poors)

Подводя итоги проанализированным аспектам повышения конкурентоспособности с учетом роста капитализации организации, сделаем следующие выводы.

На основе обзора существующих подходов к определению конкуренции как элемента рыночных отношений в качестве ключевого при изучении проблем конкуренции и конкурентоспособности отечественных организаций был избран подход, в рамках которого конкуренцию определяют как состязательность на рынке. Такой подход характерен для отечественных экономистов и базируется на понимании конкуренции как соперничества за достижение максимально возможных результатов в какой-либо сфере.

При формировании линии конкурентного поведения любой организации необходимо идентифицировать свою конкурентоспособность на рынке. Она определяется параметрами качества производимой и реализуемой продукции и ценовым параметром. Руководствуясь экономическим смыслом этих параметров, авторы в работе выделили ряд факторов, влияющих на конкурентоспособность организации.

Таким образом, подводя итоги исследования аспектов конкурентоспособности, необходимо отметить, что управление конкурентоспособностью российских организаций в текущий момент представляет собой комплексную многофакторную систему, требующую кропотливого анализа совокупности макроэкономических и микроэкономических параметров. С учетом нестабильности как в отечественной, так и в мировой экономике, введения различных санкций и политических коллизий, а также усиления тенденций глобализации и транснационализации, следствием этих трендов стало увеличение

таких явлений, как слияние и поглощение экономических субъектов. В качестве результата этих процессов возникает закономерное движение и перераспределение различных ресурсов, в том числе финансовых, что влечет за собой увеличение капитализации отдельных хозяйствующих субъектов в различных сегментах рынка.

По мнению современных экономистов, такое явление, как капитализация, однозначно положительно влияет на экономический субъект, но лишь при условии четкой стратегии эффективного формирования и управления полученными финансовыми ресурсами и конкурентными преимуществами организации.

Потребность всестороннего исследования экономического смысла явления капитализации определяет анализ, прежде всего, источников увеличения капитализации организации, оценки степени воздействия четко структурированной конкурентной стратегии на рост капитализации, а также определения взаимосвязи и взаимозависимости факторов конкурентоспособности организации и аспектов максимизации её капитализации.

Список литературы

1. Blaine, J. Effect of Price on Subjective Product Evaluations in Perceived quality. – MA: Lexington Books. 2005.
2. Walmart U.S. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://corporate.walmart.com/our-story/our-business>
3. Murrey, H. A. Some basic psychological assumptions and conceptions // *Dialectica*. – 2005. – №5.
4. Toward a classification of interaction. In T. Parsons and E.A. Shils (eds), *Toward a General Theory of Action*. Harvard University Press, 1951.
5. Maslow, A. *New Knowledge in Human Values*. Harper and Row, 2009.
6. S&P Global Ratings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.spglobal.com/ratings/en/>
7. *The Theory of Monopolistic Competition: A Reorientation of the Theory of Value*. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962.
8. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2017–2018; 2016–2017* – по данным Всемирного экономического форума (WEF) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018>
9. Макроэкономика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г.А. Родина [и др.]; под ред. Г.А. Родиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017.
10. Моисеева Н.К. *Международный маркетинг*. – М.: Инфра-М, 2013.
11. Портер М. *Международная конкуренция* / пер с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2019.
12. Российская ассоциация маркетинговых услуг (РАМУ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ramu.ru/standarty-industrii/#anchor2>
13. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. – М.: Ленанд, 2017.
14. Фатхутдинов Р.А. *Методика разработки и реализации стратегии повышения конкурентоспособности организации*. – М.: Экономика, 2011.
15. Фатхутдинов Р.А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление*. – М.: Инфра-М, 2010.
16. ФСТС России по крупным и средним организациям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>
- Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/mfo/1h2016/part3>

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Мишулина Ольга Владимировна

DOI 10.31483/r-63984

Эффективное управление организацией возможно лишь при наличии долгосрочных целей и перспектив, т. е. при продуманной стратегии. Традиционно менеджмент организации основное внимание уделял внутренним организационным факторам, таким как лидерство, мотивация, контроль. Однако подобные подходы к проблеме разработки стратегии следует считать ограниченными, закрытыми. В условиях глобализации роль внешних факторов резко возрастает даже для организаций, поставляющих свою продукцию на внутренний рынок. Эффективный менеджер должен отслеживать происходящие во внешней среде изменения и адекватно на них реагировать. Внешняя среда менеджмента оказывается одной из влиятельных сил, поэтому ее необходимо использовать для повышения конкурентоспособности организации. Актуальным становится поиск путей повышения эффективности деятельности организации в меняющейся внешней среде, что и определило выбор темы настоящего исследования.

Цель исследования – разработка мероприятий по снижению неопределенности внешней обстановки на основе стратегического анализа внешней среды торговой организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) провести оценку влияния факторов внутренней и внешней среды на деятельность торговой организации;
- 2) обосновать основные направления деятельности торговой организации в долгосрочной перспективе на основе выявленных возможностей и угроз со стороны внешней среды.

Предметом исследования выступают переменные внешней среды, а также процессы адаптации торговой организации к ее изменению.

Объектом исследования выступает торговая деятельность коммерческой организации.

Изучение литературных источников по вопросам понятия внешней среды организации показало, что существующие определения данной категории менеджмента под внешней средой организации понимают институты, факторы и условия, которые нахо-

дятся вне самой организации и потенциально влияют на результаты ее деятельности [1, с. 105; 2, с. 15]. Факторы среды в определениях носят названия переменных, а совокупность институтов, факторов и условий обобщенно называют элементами, а также источниками, питающими организацию. Если бы внешняя окружающая среда организации никогда не менялась, то не возникало бы никаких проблем менеджмента. Однако она меняется, и скорость таких изменений не постоянна, поскольку это связано с различиями как в сферах деятельности организаций, так и во внутреннем потенциале организаций. Способность организации реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха и способности выжить. Вместе с тем эта способность является условием осуществления запланированных стратегических изменений.

Анализ научной литературы по теории и практике менеджмента [3, с. 37] показал, что внешнюю среду организации можно характеризовать различным образом (взаимосвязанность факторов, сложность, подвижность и неопределенность). В стратегическом управлении все переменные внешней среды организации рассматривают с двух точек зрения [4, с. 31]:

1) с содержательной, при этом выделяя 4–7 крупных групп факторов (политические и правовые, экономические, социальные и культурные, технологические, международные);

2) с влиятельной, выделяя факторы прямого и косвенного воздействия на организацию.

Внешняя среда прямого воздействия характеризует параметры и ситуацию деятельности на отдельно взятом рынке, представляющем для организации особый интерес. К микросреде относятся силы, действующие в сфере, непосредственно примыкающей к ней, которые могут влиять на ее способность обслуживать клиентов (покупатели, поставщики, конкуренты, посредники, средства массовой информации). Вторая часть – «дальнее» окружение – включает все те факторы, которые могут оказывать воздействие на организацию, но не прямое, а опосредованное (макроэкономические факторы). Менеджеры не могут управлять параметрами дальнего окружения, но должны отслеживать тенденции их изменения и учитывать их в своих планах.

Практический смысл анализа внешней и конкурентной среды для организации состоит в выявлении угроз и возможностей для

бизнеса, которые могут вытекать из происходящих «вовне» и его процессов. Структура стратегического анализа внешней среды организации включает:

- 1) анализ факторов глобальной и макросреды организации;
- 2) анализ конкурентной обстановки организации;
- 3) анализ ключевых внешних стейкхолдеров организации.

Проведем оценку внешней среды торговой организации с использованием известных методов анализа стратегических возможностей (PEST-анализ, SWOT-анализ, модель 5-ти сил М. Портера). Основная общая цель рассматриваемого торгового предприятия, причина его существования, которая выделяет его среди других оптовых торговых предприятий подобного типа, – удовлетворение потребностей населения Костанайской области в кондитерских шоколадных изделиях всемирно известного бренда Ferrero на основе предоставления качественных услуг через систему оптовой торговли.

Рассмотрим динамику изменения величины прибыли от продаж в среднем за период 2016–2018 гг. по данным таблицы 1. В 2018 г. по сравнению с 2016–2017 гг. денежная выручка от реализации товаров увеличилась на 12%, а себестоимость реализованной продукции – на 9%, это привело к росту валовой прибыли торгового предприятия на 19%. Расходы периода за анализируемые годы имеют тенденцию к росту на 15%, однако величина операционной прибыли после вычета коммерческих и административных расходов получена в размере 32035 тыс. тенге в 2018 г., что на 5421 тыс. тенге больше, чем в 2016–2017 гг.

Таблица 1

Динамика величины прибыли предприятия, тыс. тенге

Показатели	Период		Коэффициент изменения показателей
	2016–2017 гг.	2018 г.	
Денежная выручка от реализации продукции	105613	118619	1,12
Себестоимость реализованной продукции	71817	78281	1,09
Валовая прибыль	33796	40338	1,19
Расходы периода, всего	7182	8303	1,15
Прибыль (+), убыток (–) от продаж	26614	32035	1,20

Для измерения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия следует использовать относительные показатели: уровень издержек обращения, рентабельность оборота и активов (табл. 2).

Таблица 2

Уровень рентабельности торговой деятельности предприятия

Показатели	Период		Коэффициент изменения показателей
	2016–2017 гг.	2018 г.	
Объем товарооборота, тыс. тенге	105613	118619	1,12
Сумма издержек обращения, тыс. тенге	78999	86584	1,09
Уровень издержек обращения, %	74,8	72,9	–1,9 п.п.
Сумма активов, тыс. тенге	90160	92865	1,03
Среднегодовая численность работников, чел.	24	26	1,08
Уровень годовой производительности труда, тыс. тенге	1109	1232	1,11
Рентабельность продаж, %	32,0	34,0	+ 2,0 п.п.
Рентабельность активов, %	29,5	34,5	+ 5,0 п.п.

Рентабельность торговой деятельности предприятия за 2016–2018 гг. имеет положительную тенденцию и показывает, что на 100 тенге издержек обращения приходится 72,9 тенге товарооборота; 100 тенге полученной выручки обеспечивают 34 тенге прибыли.

Сканирование внешней среды торгового предприятия состоит в мониторинге окружающей среды, оценке полученных данных и доведении результатов до ключевых сотрудников организации посредством проведения PEST-анализа [6, с. 1] влияния факторов на деятельность предприятия (табл. 3).

Таблица 3

PEST-анализ макросреды торгового предприятия

Фактор	Вероятность	Проявление	Возможные ответные меры торгового предприятия
1	2	3	4
Экономические факторы			
Стабильность денежной единицы	Низкая	Девальвация национальной валюты по отношению к ведущим валютам мира; Рост цен на импортные товары (работы, услуги) минимум на 20–30%	Разработка программы формирования спроса и стимулирования сбыта накупаемый потребителями товар, исходя из его объема. Предоставление товарного кредита. Рост цен на импортные товары
	Средняя	Падение курса российского рубля по отношению к тенге	Снижение цен на товары, завоозимые из России. Рост товарооборота
Экономический спад	Высокая	Замедление темпов роста ВВП. Рост инфляции. Замедление темпов роста реальных доходов (снижение покупательной способности доходов)	Снижение темпов роста объемов товарооборота. Управление закупками и запасами на предприятии. Управление издержками обращения торгового предприятия

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Таможенное регулирование	Средняя	Ужесточение конкуренции вследствие снижения цен на российские и белорусские товары. Рост таможенных тарифов на товары, импортируемые из третьих стран	Установление партнерских отношений с поставщиками из России на основе дистрибуции российских товаров
Процентные ставки, доступность кредитов	Средняя	Повышение уровня процентных ставок, снижение доступности кредитов	Отказ от использования банковского кредита. Сокращение товарооборота
Политический фактор			
Степень государственного регулирования экономики	Высокая	Регулирование внешней торговли в рамках ТС и Евразийского ЭС	Установление долгосрочных взаимовыгодных связей с поставщиками товаров в рамках Таможенного и Евразийского экономического союза
Политическая стабильность и последовательность власти	Высокая	Демократия, инвестиционная привлекательность, установление внешне-экономических связей	Формирование долгосрочных и стратегических планов предприятия. Осуществление внешнеэкономической деятельности

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Законодательная база	Высокая	Создание государством благоприятной среды для предпринимательства	Выбор режима налогообложения, осуществление внешнеэкономической деятельности, регулирование трудовых отношений
Отношения с региональными властными структурами	Средняя	Оказание региональными властными структурами финансовой и нефинансовой помощи развитию малого и среднего бизнеса	Участие в региональных государственных программах по развитию малого и среднего бизнеса Костанайской области
Социальный фактор			
Демографическая ситуация	Средняя	Увеличение темпов роста численности населения	Корректировка объема товарооборота предприятия исходя из целевых групп
Прогноз занятости	Средняя	Сокращение занятых в общественном производстве	Сохранение работников предприятия за счет введения неполного рабочего дня или неполной рабочей недели
Уровень доходов населения	Средняя	Снижение покупательной способности населения	Формирование целевых групп и соответствующего ассортимента продукции предприятия

Окончание таблицы 3

1	2	3	4
Стиль жизни	Высокая	Направленность на здоровый образ жизни и правильное питание	Предложение качественных кондитерских товаров
Технологический фактор			
Появление новых технологий	Высокая	Развитие интернет-торговли. Установление связей с поставщиками и потребителями товаров через Интернет	Применение IT-технологий для ведения бухгалтерского и налогового учета, управления торговлей. Поиск поставщиков товаров через сеть Интернет. Создание интернет-сайта предприятия

Оценим относительную значимость отдельных наиболее важных факторов среды косвенного воздействия для торгового предприятия с помощью метода составления профиля среды и экспертной оценки руководителя и специалистов предприятия (табл. 4).

Таблица 4

Профиль среды косвенного воздействия на предприятие

Факторы среды	Важность для отрасли, А	Влияние на организацию, В	Направленность влияния, С	Степень важности, D = A×B×C
1	2	3	4	5
Стабильность денежной единицы по отношению к ведущим валютам мира	3	2	−1	−6
Стабильность денежной единицы по отношению к российскому рублю	3	3	+1	+9

Окончание таблицы 4

1	2	3	4	5
Экономический спад	2	2	-1	-4
Итого				-1
Степень государственного регулирования экономики	1	1	+1	+1
Политическая стабильность и последовательность власти	2	1	+1	+2
Итого				+3
Демографическая ситуация	3	2	+1	+6
Уровень доходов	3	3	-1	-9
Стиль жизни	3	3	+1	+9
Итого				+6
Появление новых технологий	2	2	+1	+4
Итого				+4
Всего				+12

Каждому из факторов экспертным образом давалась оценка его важности для отрасли торговли продуктами питания по шкале: 3 – сильное значение, 2 – умеренное значение, 1 – слабое значение; оценка его влияния на торговое предприятие по шкале: 3 – сильное влияние, 2 – умеренное влияние, 1 – слабое влияние, 0 – отсутствует влияние; оценка направленности влияния по шкале: +1 – позитивная направленность, -1 – негативная направленность. Анализ профиля макросреды предприятия показал, что количество положительно влияющих факторов социальной среды (+7) преобладает над количеством негативно влияющих (+3). В целом интегральная оценка показала, что относительно наиболее важное значение для торгового предприятия и заслуживающими внимания являются экономические и социальные факторы, меньшего внимания заслуживают политические и технологические факторы.

Изучение внешней среды торгового предприятия позволяет выделить те ее факторы, которые открывают перед ним возможности развития, и те, которые создают угрозы. Перечень внешних стратегических факторов приведен ниже (табл. 5).

Таблица 5

Анализ фактора возможности / угрозы для торгового предприятия

Потенциальные внешние возможности	Потенциальные внешние угрозы
Ослабление позиций фирм-конкурентов	Выход на рынок иностранных конкурентов с более низкими издержками вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте и валюте стран – участниц ЕАЭС
Увеличение темпов роста рынка шоколадных яиц и конфет ТМ Ferrero	Рост продаж товаров-заменителей вследствие снижения торговых барьеров и тарифов в ТС и благоприятной торговой политики ЕАЭС
Расширение функциональных свойств товара с целью удовлетворения большего числа потребностей клиентов (оформление букетов из шоколадных яиц для подарков)	Снижение темпов роста рынка из-за высокой зависимости российской кондитерской фабрики (г. Владимир) ТМ Ferrero от украинских фабрик по производству игрушек для «Киндеров»
Появление новых рынков или сегментов рынка вследствие экономической интеграции в рамках ЕАЭС	Изменение во вкусах и предпочтениях потребителей «Киндеров» (использование белого шоколада вместо молочного; возможность несчастных случаев с детьми при проглатывании игрушки)
Использование интернет-торговли	Растущая требовательность покупателей и поставщиков

Проведем оценку возможностей торгового предприятия с помощью метода их позиционирования (рис. 1).

		Влияние возможностей на предприятие		
Вероятность использования возможностей		Сильное	Умеренное	Малое влияние
	Высокая вероятность	Расширение функциональных свойств товара	Использование интернет-торговли	
	Средняя вероятность	Увеличение темпов роста рынка		
	Низкая вероятность	Появление новых рынков или сегментов рынка		Ослабление позиций фирм-конкурентов

Рис. 1. Матрица возможностей предприятия

На рисунке 1 видно, что возможности, попадающие на поля ВС (расширение функциональных свойств товара с целью удовлетворения большего числа потребностей клиентов: оформление букетов из шоколадных яиц для подарков), ВУ (использование интернет-торговли) и СС (увеличение темпов роста рынка шоколадных яиц и конфет ТМ Ferrero вследствие снижения торговых барьеров и тарифов в ТС и благоприятной торговой политики ЕАЭС), необходимо обязательно использовать предприятию.

Оценим угрозы со стороны внешней среды по отношению к торговому предприятию (рис. 2).

		Влияние угроз на предприятие			
Вероятность реализации угроз		Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние	«Легкие ушибы»
	Высокая вероятность			Снижение темпов роста рынка	
	Средняя вероятность	Рост продаж товаров-заменителей			Растущая требовательность покупателей и поставщиков
	Низкая вероятность	Изменение во вкусах и предпочтениях потребителей	Выход на рынок иностранных конкурентов с более низкими издержками		

Рис. 2. Матрица угроз предприятия

Угрозы, попавшие в поле СР (рост продаж товаров-заменителей), требуют обязательного устранения.

Анализ казахстанского рынка шоколада показал, что для торгового предприятия в ближайшей и отдаленной перспективе он является привлекательным для продвижения шоколадных кондитерских изделий ТМ Ferrero, относящихся к премиум-классу. Современные технологии, использование новых ингредиентов позволяют выпускать оригинальные и функциональные продукты ТМ Ferrero. Также можно выделить еще одну тенденцию данной торговой марки – ориентация на детей и мобильность: производитель выпускает продукты в мини-упаковке, которые удобны для потребления вне дома.

Анализ конкурентной среды в отрасли позволяет установить, какие силы определяют степень интенсивности конкурентной борьбы (табл. 6).

По итогам анализа с помощью пятифакторной модели Портера [7, с. 625] можно сделать вывод, что признаками прочной конкурентной позиции предприятия являются:

- компетентность и известность;
- значительная доля рынка;
- наличие «приверженцев» ТМ Ferrero;
- индивидуализированная продукция в сочетании с дифференциацией;
- преимущество в затратах.

Таблица 6

Анализ пяти сил конкуренции по Портеру

Фактор	Характеристика
1	2
Угроза появления новых конкурентов	Степень угрозы низкая, поскольку торговое предприятие уже известно, имеет приверженцев ТМ Ferrero со стороны покупателей, преимущество по издержкам и масштабам реализации, т.е. ниша рынка шоколадной продукция ТМ Ferrero занята и вполне удовлетворяет спрос потребителей в Костанайской области. Барьеры входа высокие: сложный для новичков доступ к каналам распределения, значительный объем инвестиций, связанный с приобретением специальных транспортных средств и оборудованием складов

Окончание таблицы 6

1	2
Угроза усиления интенсивности конкуренции в отрасли	Степень угрозы высокая. Конкурентов на рынке много, каждый стремится к продвижению сильных брендов производителей шоколадной продукции, которые формируют сеть дистрибьюторов, развивают собственную розничную торговлю в виде фирменных магазинов или отделов в супермаркетах. Активно развивается интернет-торговля шоколадными кондитерскими изделиями
Угроза товаров-заменителей	Степень угрозы средняя, несмотря на то, что продукция индивидуализированная. Вероятность наступления несчастных случаев с детьми при проглатывании игрушек из «Киндеров» и замена молочного шоколада на белый могут повлиять на изменение вкусов и предпочтений потребителей продукции
Угроза усиления власти покупателей	Степень угрозы низкая, потому что у клиента нет возможности менять поставщика (Россия) продукции ТМ Ferrero, он сам не может стать его покупателем, клиенты не способны сформировать «консолидированную» группу. Издержки, связанные со сменой поставщика, для клиента значительны (Польша, Италия)
Угроза усиления рыночной власти поставщиков	Степень угрозы высокая, поскольку имеется единственный российский поставщик шоколадной продукции ТМ Ferrero в РК. Он организуют свой сбыт через крупных оптовиков и создает региональные представительства в крупных городах, высокая степень индивидуализации продукта в сочетании с его дифференциацией

К слабому признаку конкурентной позиции торгового предприятия можно отнести возможность ухудшения репутации продукции ТМ Ferrero у потребителей. Поэтому предприятие должно иметь достаточный потенциал для возможности по продвижению других брендов кондитерской продукции Ferrero либо другой торговой марки в Костанайской области.

Проведем сравнение анализируемого торгового предприятия с лидерами рынка шоколадной продукции в Костанайской области (табл. 7).

Сравнительная характеристика лидеров рынка
и торгового предприятия

Организации	Конкурентные преимущества							
	Узнаваемость бренда	Качество продукции	Наличие продуктово-рыночной стратегии	Приемлемые цены	Гибкая система скидок	Обучение и практическая подготовка специалистов	Возможность дальнейшего использования продукции	Широта и глубина ассортимента
Анализируемое предприятие	–	+	+	+	+	–	+	+
Конкурент 1	–	+	+	+	+	+	–	+
Конкурент 2	+	+	+	+	+	+	–	+
Конкурент 3	+	+	+	+	+	+	–	+

По качеству продукции, уровню рыночных цен, широте и глубине ассортимента, условиям оптовой продажи и наличию продуктово-рыночной стратегии торговое предприятие не уступает своим главным конкурентам, а по возможности дальнейшего использования продукции (игрушки) линии «Киндер» имеет преимущество. На основании узнаваемости брендов кондитерских изделий из шоколада торговые предприятия нельзя отнести к явным конкурентам, поскольку все они представляют разных производителей (отечественных и зарубежных). Проведенный анализ конкурентной среды показал, что ключевыми факторами успеха (КФУ) торгового предприятия являются:

- 1) уникальность продукции;
- 2) эффект масштаба и опыта.

Суммарное воздействие пяти рассмотренных сил с учетом их изменения во времени в значительной степени определяет характер конкурентной борьбы на базовом рынке и способность торгового предприятия реализовать свое конкурентное преимущество перед организациями, торгующими кондитерскими шоколадными

изделиями в Костанайской области. Необходимо разработать деловую стратегию, она должна быть направлена на создание защиты от конкурентного давления, это обеспечит надежную позицию в конкурентной борьбе. Торговому предприятию следует придерживаться стратегии фокусирования, которая предполагает концентрацию на узком рыночном сегменте или в конкретной группе покупателей, а также специализацию на определенной части продукции и/или географическом районе. Такая позиция обеспечивает защиту от всех конкурентных сил. В случае этой стратегии задачей для торгового предприятия является концентрация:

1) на конкретной группе потребителей: дети и подростки, а также люди с доходом выше среднего;

2) на сегменте рынка – премиум (индивидуализация продукта, т.е. наличие отличительных черт);

3) на географическом районе – Костанайская область.

Одной из наиболее важных групп влияния на деятельность торгового предприятия выступают его экономические партнеры – внешние стейкхолдеры (клиенты и поставщики). Постоянными клиентами торгового предприятия являются юридические лица – 70,0% и индивидуальные предприниматели Костанайской области – 30%. Для своих клиентов торговое предприятие предоставляет:

- гибкую систему скидок, в том числе сезонных;
- оптимальные сроки поставки с момента получения заявки;
- различные формы оплаты;
- отгрузку со склада автомобильным транспортом;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- постоянное расширение ассортимента предлагаемой продукции;
- гарантию качества на продукцию.

В торговое предприятие кондитерская шоколадная продукция ТМ Ferrero поставляется из России. Благодаря высокому качеству, эксклюзивности и отличным вкусовым характеристикам продукция Ferrero практически сразу получила признание российских и казахстанских потребителей. С поставщиком продукции на основе договоров дистрибуции торговое предприятие работает на постоянной основе на протяжении более 5 лет и имеет крупные действующие договоры. Данный поставщик является не единственным, с кем намерено сотрудничать торговое предприятие, которое непрерывно следит за рынком продукции Ferrero, анализирует уровень цен со стороны производителей и конкурентов. Маркетинговые усилия предприятия направлены на постоянный поиск новых альтернативных партнеров (Польша), способных удовлетворить потребности предприятия в продукции не только в коли-

чественном, но и в качественном аспектах, а также, что немало важно, в ценовом.

Завершающим этапом стратегического анализа внешней среды торгового предприятия является выработка возможных направлений развития в перспективе. К наиболее распространенным и признанным методам выбора стратегических приоритетов относят SWOT-анализ [5, с. 1], который учитывает внутренние сильные и слабые стороны организации и внешней среды, которая представляется в виде возможностей и угроз (табл. 8).

Таблица 8

SWOT-анализ деятельности торгового предприятия

Сильные стороны	Слабые стороны
1	2
Хорошая репутация у покупателей и в общественной среде	Ограниченность в финансовых средствах для развития
Признанный лидер рынка продукции ТМ Ferrero	Слабая организационная культура
Использование эффекта масштаба и опыта	Отсутствие собственного интернет-сайта
Отлаженный процесс закупки и продвижения продукции до потребителей	Давление со стороны товарных конкурентов
Индивидуализация продукта в сочетании с дифференциацией	Деятельность сосредоточена на единственной торговой марке Ferrero
Возможности	Угрозы
Ослабление позиций фирм-конкурентов	Выход на рынок иностранных конкурентов
Увеличение темпов роста рынка шоколадных яиц и конфет ТМ Ferrero	Рост продаж товаров-заменителей (шоколадных батончиков и шоколадной плитки в мини-упаковке)
Расширение функциональных свойств товара с целью удовлетворения большего числа потребностей клиентов (оформление букетов из шоколадных яиц для подарков)	Снижение темпов роста рынка из-за высокой зависимости российской кондитерской фабрики (г. Владимир) ТМ Ferrero от украинских фабрик по производству игрушек для «Киндеров»

Окончание таблицы 8

1	2
Появление новых рынков или сегментов рынка вследствие экономической интеграции в рамках ЕАЭС	Изменение во вкусах и предпочтениях потребителей Киндеров (использование белого шоколада вместо молочного; возможность несчастных случаев с детьми при проглатывании игрушки)
Использование интернет-торговли	Растущая требовательность покупателей и поставщиков

Анализ показал, что самой серьезной угрозой для данного предприятия является рост продаж товаров-заменителей (шоколадных батончиков и шоколадных плиток в мини-упаковке) и изменение во вкусах и предпочтениях потребителей продукции (акцент на темный плотный шоколад с уникальными качествами для здоровья). Критическое состояние для предприятия возникнет в случае выхода на рынок иностранных конкурентов с более низкими издержками вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте и валюте стран – участниц ЕАЭС. Все это может привести к сокращению товарооборота, уменьшению величины прибыли и ухудшению финансового состояния торгового предприятия и сделает торговое предприятие уязвимым в конкурентной борьбе. В связи с этим могут быть предложены следующие действия:

- рассмотреть возможность предоставления скидок за «верность» группе покупателей, с которыми существуют длительные торговые связи;

- акцентировать во всех маркетинговых мероприятиях высокое качество и престижность предоставляемых продуктов, что позволит удержать или завоевать рыночный сегмент (категорию покупателей), для которых потребительская стоимость продукции и имидж является первостепенными;

- исследовать целесообразность изменения товарного ассортимента с учетом перехода на товары-заменители;

- создать собственный интернет-сайт с целью повышения информированности существующих и потенциальных клиентов о продукции ТМ Ferrero, а также предлагать товары через Интернет;

- формировать элементы сильной организационной культуры, повышать качество и эффективность управленческой деятельности.

SWOT-анализ используют для выявления возможных направлений развития предпринимательской деятельности. Рассмотренный метод оценки позволяет анализировать каждый ключевой фактор, любое событие или тенденцию, но не затрагивает их взаимозависимость.

Установить взаимосвязи при оценке влияния организационной среды на торговое предприятие можно, применяя метод «анализа перекрестного воздействия». Эффективным инструментом рассматриваемого метода является перекрестная матрица Eurokip [8, с. 130]. Особенности данного подхода заключаются в том, что опасности и новые возможности прогнозируются на основе ожидаемых будущих отклонений от сложившихся в прошлом тенденций, а сильные и слабые стороны предприятия, напротив, воспринимаются в связи с прошлыми тенденциями.

Перекрестная матрица предполагает, что сильные и слабые стороны предприятия могут быть использованы для извлечения выгод, которые несут новые возможности; при этом последствия угроз сведены к минимуму. Элементы матрицы указывают желательные изменения приоритетов, установленных ранее при оценке возможных последствий решения стратегических задач.

Возможные направления развития торгового предприятия в перспективе представлены в таблице 9.

Результаты анализа позволяют сделать вывод о том, что торговое предприятие имеет такие главные достоинства, как хорошая репутация у покупателей и в общественной среде, отлаженная технология продвижения товара до потребителя, наличие эффекта от масштаба и опыта в торговой деятельности и индивидуализированный продукт.

Таблица 9

Матрица TOWS для торгового предприятия

<div> Внутренние факторы Внешние факторы </div>	Сильные стороны	Слабые стороны
	Хорошая репутация у покупателей и в общественной среде	Ограниченность в финансовых средствах для развития
	Признанный лидер рынка продукции ТМ Ferrero	Слабая организационная культура
	Использование эффекта масштаба и опыта	Отсутствие собственного интернет-сайта
	Отлаженный процесс закупки и продвижения продукции до потребителей	Давление со стороны товарных конкурентов
	Индивидуализация продукта в сочетании с дифференциацией	Деятельность сосредоточена на единственной торговой марке Ferrero
Возможности	Стратегии SO	Стратегии WO
Ослабление позиций фирм-конкурентов	Стратегия роста: увеличение ассортимента товаров ТМ Ferrero, предлагаемых на нынешнем рынке; расширение предложения текущей и новой продукции ТМ Ferrero на нынешнем рынке	Конкурентная стратегия: фокусирования – концентрация на узком рыночном сегменте или конкретной группе покупателей, а также специализация на определенной части продукции и/или географическом районе
Увеличение темпов роста рынка		
Расширение функциональных свойств товара (оформление букетов из шоколадных яиц для подарков)		
Появление новых рынков или сегментов рынка вследствие экономической интеграции в рамках ЕАЭС		
Использование интернет-торговли		

Окончание таблицы 9

Угрозы	Стратегии ST	Стратегии WT
Выход на рынок иностранных конкурентов с более низкими издержками	Стратегия разворота: повышение эффективности торговой деятельности: первый этап – ограничение (снижение деятельности и затрат); второй этап – укрепление (стабилизация деятельности после ограничения)	Стратегия связанной организации: дистрибьютор другой торговой марки в обмен на долгосрочное взаимодействие
Рост продаж товаров-заменителей (шоколадных батончиков и шоколадной плитки в мини-упаковке)		
Снижение темпов роста рынка		
Изменение во вкусах и предпочтениях потребителей		
Растущая требовательность покупателей и поставщиков		

На этих сильных сторонах деятельности может основываться стратегия роста – расширение предложения текущей и новой продукции торговой марки Ferrero на старом рынке.

Такие слабые стороны деятельности торгового предприятия, как отсутствие собственного интернет-сайта, концентрация деятельности на единственной торговой марке с ограниченными финансовыми возможностями, делают ее уязвимой в конкурентной борьбе. Стратегия фокусирования позволит сгладить слабые стороны его деятельности.

Торговое предприятие может использовать возможности расширения функциональных свойств товара – применение его для оформления букетов из шоколадных яиц для подарков, а также применять интернет-торговлю.

Больше всего торговое предприятие должно опасаться таких угроз, как снижение покупательной способности клиентов в связи с девальвацией национальной валюты, смены потребительских предпочтений, роста продаж товаров-заменителей, которые приведут к его разрушению. В этих условиях необходимо прибегнуть к страте-

гии разворота, направленной на повышение эффективности торговой деятельности, чтобы обеспечить себе надежную защиту. В противном случае ему придется отказаться от независимости, становиться поставщиком или дистрибьютором другой организации в обмен на долгосрочное взаимодействие. Это будет гарантировать ему сохранение бизнеса за счет долгосрочного контракта.

Таким образом, матрица TOWS (обратная версия SWOT) позволила получить четыре набора возможных стратегических альтернатив развития торгового предприятия.

Список литературы

1. Баринов В.А. Стратегический менеджмент: учебник / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. – М.: Инфра-М, 2006. – 237 с.
2. Волкогонова О.Д. Стратегический менеджмент: учебник / О.Д. Волкогонова, Т.А. Зуб. – М.: Форум; Инфра-М, 2007. – 256 с.
3. Казначевская Г.Б. Менеджмент: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 352 с.
4. Кнышова Е.Н. Менеджмент: учебное пособ. – М.: Форум; Инфра-М, 2008. – 304 с.
5. Курилкин И.Е. Методы и инструменты стратегического управления организацией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2017/06/83860>
6. Спиридонова Е.В. PEST-анализ как главный инструмент анализа факторов дальнего окружения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/79940>
7. Рахматуллина Е.С. Оценка конкурентных позиций предприятия как элемент разработки стратегии / Е.С. Рахматуллина, Е.А. Добросердова // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17, №5. – С. 621–630.
8. Хангер Дж.Д. Основы стратегического менеджмента: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Менеджмент» / Дж. Д. Хангер, Т.Л. Уилен; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 319 с.

ГЛАВА 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ БЕЗОПАСНОСТИ

Маланьина Анастасия Анатольевна

DOI 10.31483/r-64013

Финансовая устойчивость и экономическая безопасность национальной экономики тесно связаны с уровнем эффективности работы платежной системы. В рамках платежной системы реализуется денежно-кредитная политика, проходят потоки государственных финансов, платежи хозяйствующих субъектов и домохозяйств. В современных условиях платежная система становится базовым элементом финансовой инфраструктуры государства, от непрерывности ее функционирования и уровня производительности зависит скорость расчетов и безопасность платежей. Уровень экономического развития государства определяет число субъектов платежной системы, возможности использования инновационных финансовых технологий, развития платежной инфраструктуры, появления новых платежных инструментов, а также условия взаимодействия с зарубежными партнерами. При этом платежная система является также потенциальным источником системных рисков, угрожающих финансовой безопасности национальной экономики.

Мировая практика показывает, что по мере развития платежной системы усиливается взаимосвязь платежных инструментов, правил и процедур проведения платежей, а также взаимодействие финансовых институтов. В условиях, когда произошло становление базовой структуры платежной системы государства, дальнейшие процессы протекают на основе взаимодействия субъектов платежной системы и потребителей платежных услуг. Современный платежный рынок делится на два сегмента: рынок расчетных и клиринговых услуг, обслуживающий преимущественно финансовые организации, а также государственные органы, и рынок безналичных розничных платежей, где транзакции совершаются с использованием платежных карт, мобильных и интернет-платежей. Эти рынки взаимосвязаны и дополняют друг друга, так как уровень цен на розничном платежном рынке формируется под влиянием стоимости приобретения платежных услуг на оптовом рынке.

78 Проблемы управления в социально-экономических системах: теория, методология, практика

Уровень спроса на платежные инструменты, предлагаемые финансовыми организациями, со стороны конечных пользователей платежных услуг обусловлен возможностью выбора и доступностью конкретного платежного инструмента, степенью информированности о рисках и уровне безопасности при совершении платежей, а также скоростью и стоимостью транзакций. В то же время финансовые организации ожидают от провайдеров высокой скорости проведения расчетов при условии надежности операций и окончательности расчетов (рис. 1). Поставщики платежных услуг заинтересованы в сокращении издержек, минимизации рисков и увеличении прибыли путем расширения платежной инфраструктуры, внедрения инновационных платежных сервисов и выхода на новые рынки.



Рис. 1. Взаимодействие платежных организаций и пользователей платежных услуг

Структура платежной системы Казахстана и России имеет ряд отличий, что находит свое отражение и в регулирующем ее законодательстве. Закон Республики Казахстан «О платежах и платежных системах», действующий с 2016 года, не предусматривает такого понятия, как национальная платежная система [3]. В рамках закона все платежные системы, действующие на территории Казахстана, классифицируются на системно значимые, значимые и иные. При этом выделяется понятие иностранной платежной системы, функционирование которой обеспечивается оператором-нерезидентом (рис. 2).

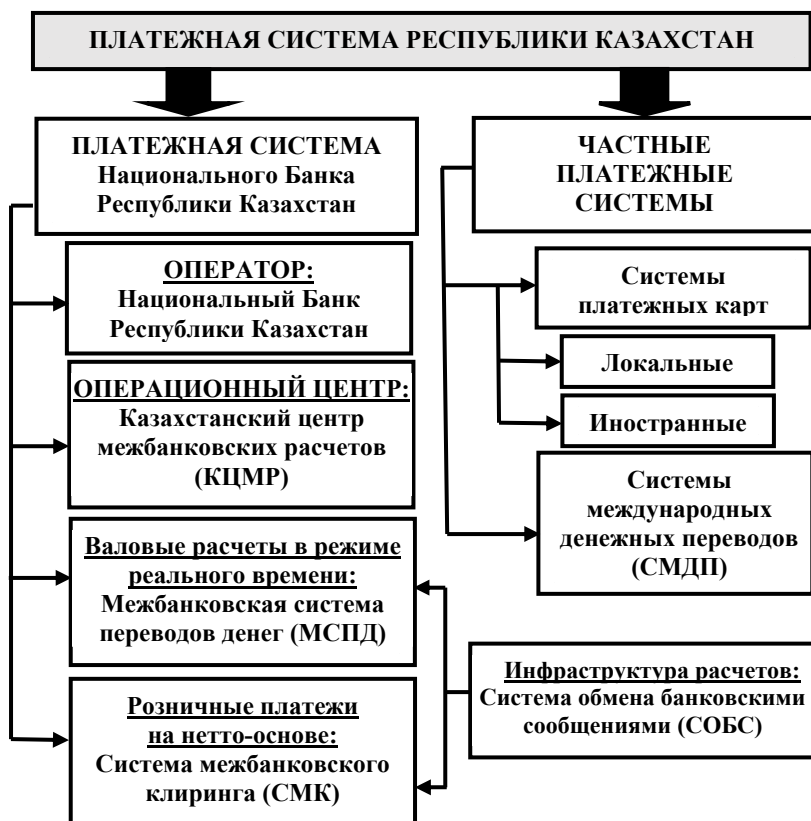


Рис. 2. Структура платежной системы Республики Казахстан

По данным Реестра [9], который ведет Национальный Банк, в настоящее время в Казахстане действуют 17 платежных систем, две из них (МСПД и СМК) входят в платежную систему Национального Банка Казахстана (ПС НБК). Общая сумма безналичных транзакций в национальной валюте, совершенных на территории Казахстана в 2018 году, составила 891,9 трлн тенге, из которых 834,5 трлн тенге (93,6%) проведены через платежные системы Национального Банка [8].

Особый статус в обеспечении финансовой безопасности имеет системно значимая платежная система, сбой работы которой несет угрозу стабильности финансового рынка Республики Казахстан. Данная система должна соответствовать определенным критериям значимости [3], в соответствии с которыми через нее должны проходить платежи, совершаемые в целях реализации денежно-кредитной политики государства, а также платежи и переводы по обязательствам участников рынка ценных бумаг и валютного рынка. В настоящее время в Казахстане функционирует одна системно значимая платежная система – Межбанковская система переводов денег (МСПД), включающая 43 участника [8]. Назначение МСПД – проведение наиболее крупных платежей представителей финансового сектора в режиме реального времени. По количеству транзакций (78,9%) главной группой пользователей МСПД являются банки второго уровня, которыми за 2018 год проведено 6,8 млн денежных переводов на общую сумму 289,1 трлн тенге. По объему платежей в тройку лидеров (62,8%) среди пользователей МСПД входят Национальный Банк Казахстана, АО «Казахстанская фондовая биржа», АО «Центральный депозитарий ценных бумаг». С учетом специфики и назначения МСПД платежи физических лиц составляют всего 2,9% от количества и 0,64% от суммы всех транзакций. При этом средняя сумма платежа составляет для финансовых организаций 46 млн тенге, для государственных органов – 250 тыс. тенге, юридических лиц – 780 тыс. тенге, физических лиц – 454 тыс. тенге [8]. По сравнению с прошлым годом количество транзакций через МСПД в 2018 году выросло на 1,7 млн (табл. 1). Сокращение по сумме транзакций на 16,1 трлн тенге связано с уменьшением на 18,8% объемов купли-продажи ценных бумаг, выпущенных резидентами.

Одним из критериев отнесения платежной системы к значимой выступает требование, чтобы в течение года через нее проходили платежи и переводы в национальной валюте (без учета транзакций через системно значимые платежные системы) в объеме 25% и более от общей суммы. По данному критерию к значимым относится еще одна платежная система Национального Банка Казахстана – Система межбанковского клиринга (СМК), через которую проводится 34,8% общего объема платежей [8]. Назначение СМК состоит в проведении небольших розничных платежей в режиме нетто-расчетов, система насчитывает 34 участника. Количество транзакций через СМК в 2018 году возросло на 4,7 млн при достаточно стабильной сумме платежей (табл. 1).

Таблица 1

Показатели платежных систем Национального Банка Казахстана

Показатели транзакций	МСПД		СМК		Всего ПС Национального Банка	
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Кол-во, млн. ед.	15,1	16,8	21,5	26,2	36,6	43,0
Сумма, трлн. тенге	844,2	828,1	6,4	6,4	850,6	834,5
В среднем за день, тыс. ед.	61,6	68,2	87,6	106,4	149,2	174,6
В среднем за день, млрд. тенге	3 445,5	3 366,0	26,3	26,3	3 500	3 400
Во сколько раз объем транзакций превышает объем ВВП					16,5	14,2

Среди участников СМК наибольший удельный вес как по количеству транзакций (35,8%), так и по объему платежей (42,5%) занимают пять крупнейших казахстанских банков [8]. С учетом вида операций по количеству транзакций через СМК преобладают платежи в бюджет (48,4%): пенсионные взносы, обязательное медицинское и социальное страхование. По сумме от общего объема платежей лидируют оплата товаров и услуг (54%).

Проявление риска ликвидности и системного риска в работе платежной системы угрожает финансовой безопасности государства,

поэтому Национальный Банк постоянно проводит мониторинг и контроль позиций участников расчетов. О поддержании необходимого уровня ликвидности в МСПД свидетельствует то, что в течение 2018 года ни разу не отмечен факт неисполнения или отзыва платежных документов в течение операционного дня из-за недостаточной ликвидности в системе. Согласно международным стандартам, важнейшим показателем непрерывности работы платежной системы является отношение фактического времени ее работы к общему – коэффициент работоспособности. В 2018 году этот показатель для МСПД составил 99,99%. Для оценки эффективности работы СМК и управления рисками используются коэффициент оборачиваемости денег (КОД) и коэффициент ликвидности (КЛД). КОД показал, что в 2018 году в среднем за операционный день 4,9 раза платежи в системе проводились за счет встречного денежного потока. Чистые позиции в СМК по отношению к среднедневному обороту в МСПД составили 0,2% [8], что говорит о незначительном риске ликвидности. Коэффициент работоспособности для СМК составил 99,99%. Платежные системы Национального Банка имеют собственный операционный центр – Казахстанский центр межбанковских расчетов (КЦМР), работа которого основана на внутренних программных продуктах, что снижает операционный и системный риски. Данные оверсайта убедительно показывают, что платежные системы Национального Банка Казахстана отличаются высокой производительностью, безопасностью и беспереывностью функционирования.

Потенциальные угрозы финансовой безопасности могут быть связаны с преобладанием на рынке платежных услуг Казахстана систем, управляемых иностранными операторами. Значимая платежная система «Mastercard», отвечающая критерию проведения за год 25% и более межбанковских транзакций с использованием платежных карт, управляется оператором Mastercard Europe SA (США). Через «Mastercard», насчитывающую 19 участников, за 2018 год проведено 36% от всего объема платежей с использованием карт, что составляет 1,5 трлн тенге.

Для систем денежных переводов по территории Казахстана и за рубеж по критерию прохождения через платежную систему в течение года 25% и более переводов денежных средств в национальной валюте статусу значимой соответствует «Золотая Корона», оператором которой выступает ООО «РНКО «Платежный

центр» (Россия). Среди всех систем международных денежных переводов через «Золотую Корону», имеющую 17 участников, в 2018 году проведено 618,3 млрд. тенге, что составляет 62% [8].

Из тринадцати платежных систем, отнесенных в Реестре к ряду иных [9], только три системы управляются казахстанскими операторами. Среди них по количеству участников лидирует «Система массовых электронных платежей», включающая 12 пользователей. При этом четыре платежных системы, в том числе крупнейшая международная система «Visa» (оператор Visa International Service Association), насчитывающая на казахстанском рынке платежных услуг 22 участника, а также Diners Club International (оператор Diners Club International Ltd.), включающая 11 пользователей, управляются операторами из США. Такая экспансия на казахстанский рынок иностранных платежных систем вызывает определенные опасения, поскольку самым распространенным инструментом безналичных платежей для физических лиц сейчас являются банковские карты. Несмотря на наличие нескольких отечественных эмитентов локальных платежных карт, большинство казахстанских банков выпускают в оборот карты международных систем (табл. 2).

Таблица 2

Структура платежных карт в обращении по эмитентам

Платежные системы	Удельный вес платежных карт в обращении, %	
	Декабрь 2017 г.	Декабрь 2018 г.
Локальные системы	0,45	0,19
Международные системы	99,55	99,81
в том числе: Visa International	65,82	63,19
из них: дебетные	46,93	42,63
кредитные	15,46	17,38
MasterCard Worldwide	26,55	29,82
из них: дебетные	25,59	28,82
кредитные	0,77	0,77
Итого	100,00	100,00
<i>Рассчитано автором по данным Национального Банка Республики Казахстан</i>		

Рост платежной инфраструктуры, внедрение карточных зарплатных проектов, расширение линейки карточных продуктов, возможность совершения бесконтактных платежей делают этот инструмент все более востребованным для безналичных розничных платежей населения. Более 99% находящихся в обращении карт представлены международными платежными системами, управляемыми операторами из США. Лидирующие позиции занимает «Visa International», которой принадлежит более 60% всех платежных карт, причем более 40% составляют дебетные карты, выпущенные в основном в рамках зарплатных проектов.

Заметное усиление экспансии на казахстанский платежный рынок в 2018 году наблюдается со стороны «MasterCard Worldwide». По числу транзакций доля расчетов с использованием этих карт возросла с 36,2% до 62,4% (табл. 3). В абсолютном выражении количество транзакций с использованием карт «MasterCard Worldwide» при безналичных розничных платежах населения выросло в 3,6 раза, а при операциях по выдаче наличных денег – в 2 раза. Сумма транзакций по картам «MasterCard Worldwide» увеличилась в 3 раза при проведении расчетов и на 76% при выдаче наличных.

Таблица 3

Структура и динамика операций с платежными картами

Платежные системы	Структура платежей				Темпы роста платежей	
	Декабрь 2017 г.		Декабрь 2018 г.			
	Расчеты по картам	Выдача наличных	Расчеты по картам	Выдача наличных	Расчеты по картам	Выдача наличных
1	2	3	4	5	6	7
По количеству транзакций						
Всего, проценты	100,00	100,00	100,00	100,00	211,00	131,86
Локальные системы	0,00	0,11	0,01	0,15	3300,00	188,64
Международные системы, в том числе:	100,00	99,89	99,99	99,85	210,99	131,80
Visa International	62,76	62,00	35,53	47,24	119,45	100,48
MasterCard Worldwide	36,17	31,72	62,37	48,10	363,81	199,91

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
По сумме транзакций						
Всего, проценты	100,00	100,00	100,00	100,00	203,73	124,42
Локальные системы	0,00	0,10	0,53	0,18	109547,06	230,77
Международные системы, в том числе:	100,00	99,90	99,47	99,82	202,66	124,32
Visa International	66,61	67,22	47,72	55,91	145,95	103,49
MasterCard Worldwide	32,17	28,06	47,59	39,69	301,41	176,02
Рассчитано автором по данным Национального Банка Республики Казахстан						

В настоящее время осуществление безналичных платежей населения с помощью банковских карт в Казахстане развивается в основном за счет эмиссии казахстанскими банками карт крупнейших международных платежных систем [5]. Вопрос о необходимости создания в Казахстане национальной платежной системы остается дискуссионным, но ряд авторов [1; 2; 12], изучающих влияние платежной системы на экономическую безопасность государства, сходятся во мнении, что существует несколько серьезных угроз, связанных с экспансией иностранных платежных систем. Прежде всего, господство иностранных платежных систем на отечественном рынке и высокая зависимость от них дает возможность использовать это как способ оказания не только экономического, но и политического давления. Вторая проблема – это финансовые потери, связанные с выплатой комиссионного вознаграждения по операциям с картами иностранных платежных систем. Еще одна угроза – это утечка информации о внутренних транзакциях при обработке платежей через инфраструктуру международных платежных систем.

Определенную реакцию на угрозы финансовой безопасности государства, исходящие извне, содержит пункт 2 статьи 24 Закона Республики Казахстан «О платежах и платежных системах» [3],

предусматривающий, что Национальный Банк приостанавливает участие организаций-резидентов в иностранных платежных системах, а также функционирование платежных систем, если их дальнейшая работа несет угрозу стабильности финансовой системы Республики Казахстан.

Для платежей, совершаемых внутри страны, возможные ограничения со стороны иностранных платежных систем не так опасны благодаря использованию межхостинговых соединений (Host-to-Host). Под ударом окажутся, прежде всего, владельцы карт международных систем, находящиеся за границей. Но, учитывая практически стопроцентный уровень экспансии на казахстанском рынке платежных карт двух ведущих международных систем, возможность обойти их давление через других игроков, например «UnionPay International», потребует, как минимум, определенного времени, в течение которого проблемы с блокированием платежей могут вызвать серьезную социальную напряженность.

Проявление угроз экономической безопасности государства со стороны платежной системы в случае отказа международных партнеров «Visa International» и «MasterCard Worldwide» от исполнения своих обязательств по осуществлению платежей наблюдалось в 2014 году по отношению к российским банкам. Эта ситуация для России стала катализатором создания Национальной платежной системы с собственным расчетным центром на территории страны [2]. Функционирование единого операционно-процессингового центра, обрабатывающего все внутрироссийские транзакции, обеспечивает безопасность платежей и независимость от внешнеполитического давления. Это особенно важно, учитывая, что внутренние розничные транзакции населения, кроме расчетов за товары и услуги, включают средства, получаемые из бюджета и внебюджетных фондов. Блокирование этих поступлений несет угрозу нарушения социальной стабильности [7].

Федеральный закон «О национальной платежной системе», принятый в 2011 году [11], изначально ориентирован на законодательное обеспечение формирования и развития Национальной платежной системы России (НПС), а его последующие редакции направлены на регулирование взаимоотношений с иностранными платежными системами и их операторами. В соответствии с установленными критериями субъектный состав НПС включает си-

стемно значимые, социально значимые и национально значимые платежные системы. Платежная система Банка России и платежная система Национального расчетного депозитария являются системно значимыми и национально значимыми, на них приходится более 98% от объема всех денежных переводов [10]. Из четырех социально значимых систем две являются иностранными («Visa International» и «MasterCard Worldwide») и две – российскими («Золотая корона» и «Сбербанк»). Критерий принадлежности к национально значимой системе предполагает установление прямого или косвенного контроля над оператором ПС со стороны государства, Банка России или российских граждан, а также использование информационных технологий, отвечающих требованиям Банка России [10]. Этим требованиям отвечает шестнадцать платежных систем, что свидетельствует не только о динамичном развитии безналичных расчетов, но и о росте числа субъектов и расширении Национальной платежной системы России.

Современная структура российской платежной системы и подходы к ее формированию и развитию принципиально отличаются от казахстанской модели наличием собственного операционного центра не только для платежной системы центрального банка государства, но и для карточных платежных систем (рис. 3).

Эту роль выполняет Национальная система платежных карт (АО «НСПК»), выступающая оператором и операционным центром для национальной платежной системы «Мир», эмитента национального платежного инструмента – платежной карты «Мир». В международной практике существует достаточный опыт функционирования национальных карточных платежных систем, обрабатывающих и хранящих информацию о внутренних транзакциях исключительно в рамках собственной платежной сети [14]. Создание собственного операционного центра открывает для России возможности по преодолению угроз финансовой безопасности, поскольку в настоящее время все транзакции по картам иностранных платежных систем обрабатываются через операционный платежный и клиринговый центр (ОПКЦ) АО «НСПК». Это не означает монополизацию платежного рынка России государством [13], данный шаг – это, скорее, следование успешному опыту функционирования национальных платежных систем в ря-

де стран, как развитых (США, Франция, Япония, Италия), так и динамично развивающихся (Индия, Китай).



Рис. 3. Структура платежной системы Российской Федерации

Реформирование платежной инфраструктуры как для розничных, так и для крупных платежей может стать весомым фактором для экономического и финансового развития государства [6]. Кроме преодоления угроз финансовой безопасности, развитие Национальной платежной системы создает предпосылки для расширения расчетов в национальных валютах, развития кобейджинговых проектов и постепенной трансформации России в международный финансовый центр [4]. Несмотря на дискуссионность вопроса о создании в Казахстане национальной платежной системы, изучение российского и международного опыта позволит выработать собственные решения и подходы при взаимодействии с международными партнерами по обеспечению экономической безопасности и финансовой независимости нашего государства.

Список литературы

1. Арзуманова Л.Л. Национальная платежная система как гарант стабильности и защиты национальной экономики // Актуальные проблемы российского права. – 2017. – №2. – С. 132–143.
2. Бурмистрова А.А. Формирование национальной платежной системы как одно из направлений обеспечения экономической безопасности государства / А.А. Бурмистрова, И.С. Кондрашова, Н.К. Родионова // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т. 11, №12. – С. 12–16.
3. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года №11-VI ЗРК «О платежах и платежных системах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.04.2019 г.) // Информационно-правовая система нормативных актов Республики Казахстан «Әділет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000011> (дата обращения: 20.10.2019).
4. Игнатовская Н.К. Перспективы развития национальной платежной системы / Н.К. Игнатовская, Н.Н. Казанская // Менеджмент социальных и экономических систем. – 2017. – №2. – С. 72–75.
5. Маланьина А.А. Банковские карты как инструмент безналичных платежей в розничном сегменте платежных систем Казахстана и России // Экономика и предпринимательство. Ч. 1 (68–1). – 2016. – №3. – С. 92–97.
6. Маланьина А.А. Развитие и регулирование национальной платежной системы Казахстана // Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов LI Международной научно-практической конференции / под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС, 2016. – С. 187–193.
7. Маланьина А.А. Современное состояние и проблемы безопасности платежной системы Казахстана // Финансовая экономика. – 2019. – №4. – С. 188–191.
8. Обзор результатов надзора (оверсайта) платежных систем и развития рынка платежных услуг за 2018 год // Аналитическая информация (Оверсайт за платежными системами). – Сайт Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/?docid=704&switch=russian> (дата обращения: 22.10.2019).
9. Платежные системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/?docid=228&switch=russian> (дата обращения: 22.10.2019).
10. Результаты наблюдения в Национальной платежной системе за 2016–2018 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/59588/results_2016–18.pdf (дата обращения: 25.10.2019).
11. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 г. №161-ФЗ (в ред. от 02.08.2019 г. №264-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/16187/161_fz\(176_fz\).pdf](http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/16187/161_fz(176_fz).pdf) (дата обращения: 23.10.2019).
12. Хазова Е.В. Концепция национальной платежной системы как форма взаимодействия элементов финансовой системы Российской Федерации // Финансовое право. – 2014. – №1. – С. 43–47.
13. Хоменко Е.Г. Национальная система платежных карт и ее значение для национальной платежной системы России // Актуальные проблемы российского права. – 2016. – №5. – С. 63–71.
14. Хоменко Е.Г. Платежные системы как элементы национальной платежной системы России и их классификация [Текст] / Е.Г. Хоменко // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). – 2017. – №1. – С.122–134.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, УГРОЗЫ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Маляренко Ольга Ивановна

В Законе РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2018 г.) выделено, что одной из основных угроз национальной безопасности государства является снижение устойчивости его финансовой системы, то есть возникновение угрозы его финансовой безопасности [1].

Финансовая безопасность является составной частью экономической безопасности страны и предусматривает состояние защищенности финансовой системы от реальных и потенциальных угроз, при котором государство способно обеспечить ее целостность, независимость и устойчивое развитие.

Финансовая безопасность – сложная система, которая включает в себя ряд подсистем или сегментов, каждый из которых имеет свои специфические критерии и индикаторы (рис. 1).



Рис. 1. Основные сегменты финансовой безопасности государства

Сегодня политика обеспечения финансовой безопасности Казахстана включает в себя следующие приоритетные направления:

- обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы страны;
- обеспечение устойчивости и эффективности деятельности банковской системы страны;

- обеспечение положительного сальдо платежного баланса;
- стабильность денежной системы, курса национальной валюты;
- снижение внешнего государственного долга страны;
- устойчивость функционирования финансового рынка.

Основным инструментом диагностики состояния финансовой системы страны служит система индикаторов финансовой безопасности.

Система индикаторов финансовой безопасности позволяет определить уровень будущих рисков и угроз, выявить очаги их распространения. В связи с этим появляется возможность выработать и реализовать комплекс упреждающих мер, направленных на снижение уровня угроз в финансовой сфере, а также на повышение ее стабильности, устойчивости и эффективности [2, с. 46].

Рассмотрим динамику некоторых ключевых индикаторов финансовой безопасности Республики Казахстан (далее – РК).

Основным звеном системы финансовой безопасности является, прежде всего, бюджетная сфера, от которой зависит устойчивость всей финансовой системы страны. Государственный бюджет – это основной финансовый план государства, централизованный денежный фонд, с помощью которого государство выполняет свои функции и задачи. Показатели функционирования бюджета (доходы, расходы, дефицит, профицит) стоят в одном ряду с основными макроэкономическими показателями, характеризующими уровень социально-экономического развития страны.

Текущая бюджетная политика Казахстана реализуется на основании Закона «О республиканском бюджете на 2019–2021 годы» от 30 ноября 2018 года, основные приоритетные направления ее развития отражены в «Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2025 года», к ним относятся:

- снижение дефицита бюджета к 2025 году, не более 2% к ВВП;
- снижение ненефтяного дефицита государственного бюджета в 2020 году до 7% к ВВП, в 2025 году – до 6%;
- полный переход к бюджетной политике, ориентированной на результат, на основе открытости, эффективности и экономичности;
- снижение зависимости бюджета от нефтяных доходов;
- укрепление доходной части бюджета через расширение налогооблагаемой базы, расширение финансовой самостоятельности регионов;
- оптимизация расходов бюджета за счет привлечения частных инвестиций на принципах государственно-частного партнерства и внедрения сервисной модели капитальных затрат с 2018 года [3].

Для определения уровня финансовой безопасности в бюджетной сфере используются следующие пороговые значения индикаторов:

- отношение дефицита бюджета к ВВП, пороговое значение данного индикатора – не более 5% в РК (в странах ЕС – не более 3%);
- отношение ненефтяного дефицита бюджета к ВВП (пороговое значение в РК не утверждается, показатель используется в аналитических целях).

Рассмотрим динамику показателей и индикаторов финансовой безопасности бюджетной сферы за 2016–2018 гг. и плановый 2019 год в таблице 1.

Таблица 1

Динамика показателей финансовой безопасности
бюджетной сферы РК

Показатель	Фактические данные				План
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Доходы республиканского бюджета, млн тенге	6136967,6	7662220,3	9691789,1	8789004,5	10 547 475, 2
Расходы республиканского бюджета, млн тенге	7049101,6	8403405,5	11048764,2	9518192,6	11 912110,6
Дефицит республиканского бюджета, млн тенге	–912134,0	–741185,2	–1356975,1	–729188,1	–1 364 635, 4
Отношение дефицита бюджета к ВВП, %	2,2	1,6	2,6	1,2	2,1
Отношение ненефтяного дефицита* к ВВП, %	9,6	9,2	12,0	7,4	8,5

Примечание. Составлено по данным Комитета по статистике Республики Казахстан (<http://stat.gov.kz/>).

** ненефтяной дефицит (профицит) республиканского бюджета равен разнице между поступлениями в республиканский бюджет с исключением поступлений трансфертов из Национального фонда РК и вывозной таможенной пошлины на сырую нефть и расходами республиканского бюджета, за исключением погашения займов.*

Бюджетная система РК за период 2015–2018 гг. испытывала дефицит, величина которого снижается к 2018 году, но в плановом 2019 году бюджет утверждается с дефицитом 2,1% к ВВП. Доходная часть бюджета в 2018 году снизилась из-за сокращения объема трансфертов из Национального фонда, а эффективность расходов повысилась.

Уровень ненефтяного дефицита по отношению к ВВП снизился в 2018 году на 4,6% по сравнению с прошлым годом, что является положительной тенденцией и говорит о снижении зависимости расходов бюджета от нефтяных поступлений, величина ненефтяного дефицита в долгосрочном периоде должна снижаться за счет развития ненефтяного сектора экономики. Дефицит бюджета существует, но находится в пределах порогового значения $\leq 5\%$ на протяжении всего анализируемого периода, таким образом, угроз финансовой безопасности нет.

Исполнение республиканского бюджета 2019 года идет достаточно успешно, дефицит республиканского бюджета на 1 июля текущего года составил 255 398,6 млн тенге, или 0,4% к ВВП (65 239,3 млрд тенге), на конец года планируется снижение прогнозного дефицита бюджета. Дальнейшее обеспечение сбалансированности бюджетной системы будет зависеть от реализации многих факторов, темпов роста ВВП, устойчивости налоговой системы, эффективного освоения бюджетных средств администраторами бюджетных программ, ценой на нефть, объема экспорта, оптимизации расходной части бюджета.

В целом бюджетная система РК достаточно устойчива, но в целях дальнейшего повышения финансовой безопасности необходимо стремиться к ее сбалансированности, так как длительный дефицит бюджета ослабляет фискальную устойчивость и косвенно может повлиять на финансовую стабильность через снижение рейтинга, увеличение странового риска и повышение стоимости фондирования на международных рынках [4].

Ключевым сегментом финансовой безопасности государства является и безопасность денежной системы страны, ее устойчивость характеризуется такими индикаторами, как монетизация экономики, инфляция, обменный курс национальной валюты. Основным субъектом финансовой безопасности в данной сфере яв-

ляется Национальный Банк РК, который разрабатывает и проводит денежно-кредитную политику.

Уровень монетизации экономики определяет насыщенность экономики деньгами, пороговое значение коэффициента монетизации, отношение денежной массы к ВВП – должно быть не менее 50%, в развитых странах – не менее 80%. Динамика денежной массы, ВВП и коэффициента монетизации в РК представлена в таблице 2.

Таблица 2
Динамика коэффициента монетизации в Казахстане

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, %
Денежная масса, млн тенге	17125875	19 798 592	19 456 330	20 813 371	105,1
Валовый внутренний продукт, млн тенге	40884133,6	46 971 150	54378 857,8	61 819 536,4	131,6
Коэффициент монетизации, %	41,8	42	36	33,7	80,2

Примечание. Составлено по данным Национального Банка РК (<https://nationalbank.kz/>).

Коэффициент монетизации экономики Казахстана в 2018 году составил 33,7%, за период 2015–2018 гг. он снизился на 8,1% и не соответствовал пороговому значению, что говорит о возникновении угрозы финансовой безопасности страны. Низкая монетизация экономики свидетельствует о недостаточном насыщении экономики деньгами, она ведет к удорожанию кредитов, уменьшению инвестиционной активности, снижению спроса.

Показатель уровня монетизации обратный показателю скорости оборота денежной единицы, то есть чем ниже уровень монетизации, тем выше скорость оборота денежной массы в стране, но высокая скорость оборота характерна для экономики, производящей большей частью потребительские товары и услуги, имеющей сырьевую направленность. Уровень монетизации в развитых странах достаточно высок, например, во Франции он составляет 91%, в Японии – 184%, в Китае доходит до 200%, это говорит о

том, что в экономике данных стран преобладают вложения в высокотехнологичную продукцию, инвестиции в промышленность и научные исследования.

Важным индикатором финансовой безопасности страны является инфляция – повышение общего уровня цен на товары и услуги. Для сдерживания уровня инфляции в рамках порогового значения (в странах ЕС за него условно принята ползучая инфляция с темпом роста цен 3–5% в год, в РФ и РК темп роста цен – не более 20% в год) Национальным банком РК проводится политика инфляционного таргетирования – установление и достижение целевого показателя инфляции в среднесрочной перспективе. На 2018 год был установлен целевой коридор по инфляции – 5–7%, на 2019 год – 4–6%. Для расчета инфляции используется индекс потребительских цен (ИПЦ) – показатель изменения общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для потребления.

Рассмотрим динамику индекса потребительских цен в РК за период 2015–2019 гг. (рис. 2) [5].



Рис. 2. Динамика компонента инфляции в Казахстане

Данные рисунка показывают, что годовой уровень общей инфляции снизился к 2018 году до 5,3%, т. е. на 8,3% ниже, чем в базисном 2015 году. Снижение также показали индексы цен на

продовольственные товары до 5,1%, на непродовольственные товары – до 6,4%, на платные услуги населению – до 4,5%.

Уровень инфляции в 2018 году незначительно превышает значение ползучей инфляции, но о возникновении реальной угрозы финансовой безопасности говорить рано, так как в рамках проведения денежно-кредитной политики в режиме инфляционного таргетирования Национальный Банк в течение всего года обеспечивал соответствие цели по инфляции, установленной на 2018 год в коридоре 5–7%. Положительная динамика инфляции в 2018 году обусловлена положительным темпом роста ВВП, ускорением роста экспорта на фоне увеличения объема добычи нефти и газового конденсата, снижения цены на бензин в результате наращивания внутреннего производства, благоприятной ценовой ситуации на мировых товарных и сырьевых рынках, положительной динамикой потребительского кредитования, положительной динамикой потребительского спроса на фоне роста реальных денежных доходов населения.

В 2019 году инфляция возрастает, растут цены на продовольственные товары до 9,7%, на непродовольственные товары до 7,2% такое повышение цен связано с удорожанием импортируемых продовольственных и потребительских товаров ввиду повышения волатильности обменного курса тенге. В структуре товарооборота доля импорта продовольственных товаров остается достаточно высокой, особенно в межсезонный период до начала нового сельскохозяйственного года. Также на удорожание продуктов будут влиять цены на экспортно ориентированные сельскохозяйственные товары, например на зерно, ориентированные на мировые цены. Все эти факторы повлияли на повышение индекса инфляция в 2019 году (на ноябрь), которая сложилась на уровне 5,5%, но она находится внутри целевого коридора в 4–6%, установленного Национальным Банком. Положительно на общий уровень инфляции в 2019 году оказало снижение индекса цен на платные услуги населению до 1,8%, что связано со снижением темпов роста тарифов естественных монополий на фоне усиления государственных мер в конце 2018 года.

Национальный Банк РК с 2015 года проводит режим политики плавающего обменного курса тенге, на волатильность которого влияют следующие факторы: мировые цены на нефть, курсы валюты основных стран-партнеров, в первую очередь Российской Федерации. Рассмотрим динамику волатильности обменного курса тенге по отношению к доллару США, евро, российскому рублю (рис. 3).

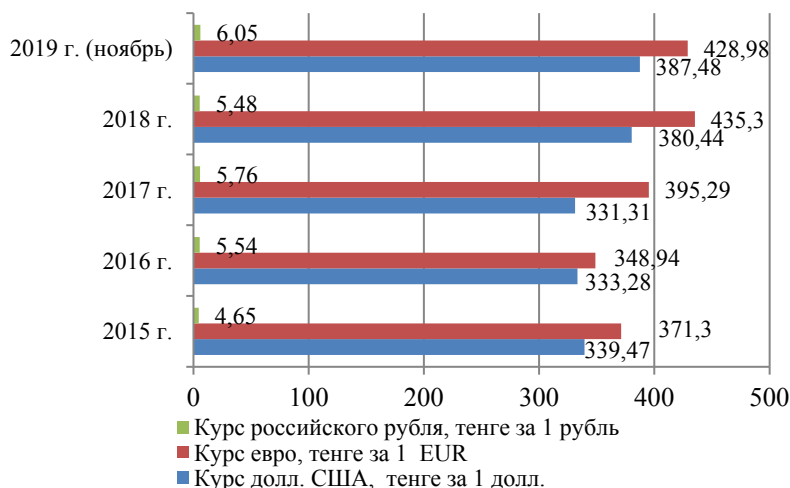


Рис. 3. Динамика волатильности обменного курса тенге

В течение 2018 года обменный курс тенге демонстрировал высокий уровень волатильности, колебания курса происходили в диапазоне 331,3–380,4 тенге за доллар США, за 2018 год тенге к доллару США ослаб на 13%. За 2018 год российский рубль ослаб на 20,6%, ослабление российского рубля в ответ на негативную внешнюю среду привело к ослаблению динамики тенге в третьем и четвертом кварталах 2018 года. Цены на нефть в четвертом квартале 2018 года снизились с 86,3 долл. США за баррель до минимального значения в 50,5 долл. США за баррель в конце 2018 года, что также оказало влияние на ослабление обменного курса тенге по отношению как к доллару США, так и к российскому рублю и евро.

Из внутренних факторов, влияющих на курс тенге, можно отметить наступление периода налоговых выплат компаний-экспортеров, уровень базовой ставки, дефицит текущего счета платежного баланса. Неустойчивость национальной валюты, ее зависимость от внешних факторов подогревают девальвационные ожидания населения, влияют на повышение уровня инфляции и являются угрозой финансовой безопасности страны.

Как говорилось выше, финансовая безопасность страны зависит от многих факторов, но одним из важнейших ее сегментов является внешнеэкономическая деятельность, которая выражается в показателях, характеризующих состояние платежного баланса

страны, внешнего долга, объема экспорта и импорта (торговый баланс), объема международных резервов.

Динамику показателей внешнеэкономической деятельности представим в таблице 3.

Таблица 3
Основные показатели внешнего сектора Республики Казахстан

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сальдо счета текущих операций, млрд долл. США	-6,0	-8,1	-5,1	-0,05
в % к ВВП	-3,3	-5,9	-3,1	-0,03
Сальдо платежного баланса, млн долл. США	767,7	71,7	1365,5	1526,2
Экспорт товаров и услуг, млрд долл. США	51,0	41,6	53,8	66,9
в % к ВВП	27,7	30,3	33,0	39,2
Импорт товаров и услуг, млрд долл. США	44,1	36,1	40,7	45,1
в % к ВВП	23,9	26,3	25,0	26,5
Прямые иностранные инвестиции, млрд долл. США	3,3	13,7	3,8	4,9
в % к ВВП	1,8	10	2,3	2,9
Международные резервы Национального Банка РК, млрд долл. США	27,9	29,7	31,0	30,9
Национальный фонд РК, млрд долл. США (на конец периода)	63,4	61,2	58,3	58,0
Внешний долг РК, млрд долл. США	153,006	163,308	167,218	158,787
в % к ВВП	83	119	103	93,1
ВВП в текущих ценах, млрд долл. США	184,4	137,3	162,9	170,5
Экспорт нефти и газового конденсата (млн тонн)	63,6	62,2	68,7	69,8
Мировые цены на сырую нефть сорта Brent (спот USD / баррель, в среднем за год)	52,4	44,0	54,4	71,1

Примечание. Составлено по данным Национального Банка РК (<https://nationalbank.kz/>).

Платежный баланс Казахстана на протяжении периода 2015–2018 гг. имел положительное сальдо, что определялось относительно благоприятной конъюнктурой мировых цен на нефть с одной стороны, а с другой – ослаблением тенге по отношению к доллару и рублю под влиянием негативных внешних факторов, что позволило сохранять конкурентоспособность отечественной экономики, расширить экспорт товаров и сдерживать импорт. Сальдо счета текущих операций – отрицательное, но его дефицит уменьшается и составляет в 2018 году всего 0,03% от ВВП. Отрицательное сальдо счета текущих операций обусловлено превышением текущих выплат над текущими поступлениями, при этом торговый баланс (соотношение экспорта и импорта) имел положительное значение на протяжении всего анализируемого периода, экспорт покрывает импорт товаров и услуг на 100%.

Экспортные поступления увеличились к 2018 году вследствие увеличения цены на сырую нефть сорта Brent до 71,1 долл. США, в то же время выплаты доходов иностранным инвесторам также увеличились и повлияли на темпы сокращения дефицита платежного баланса. Часть доходов иностранных инвесторов в качестве прямых инвестиций осталась в стране, их приток увеличился на 1,1 млрд долл. США по сравнению с 2017 годом, большая их часть направлена на финансирование иностранными инвесторами своих дочерних предприятий в нефтегазовой сфере. Доля прямых иностранных инвестиций в ВВП за весь анализируемый период невысока, в 2018 году она составляет 2,9% при пороговом значении индикатора 25%, это говорит о возникновении угрозы финансовой безопасности в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций, низкой инвестиционной активности.

Международные резервы Национального Банка РК и величина Национального фонда РК показывают за анализируемый период тенденцию роста, в условиях увеличения текущих расходов и оттока ресурсов по счету финансовых операций официальные резервы страны в совокупности с активами Национального фонда составили на конец 2018 года 88,9 млрд долл., или 52,1% по отношению к ВВП, что положительно влияет на финансовую стабильность страны.

Величина общего внешнего долга РК (государственных и коммерческих структур) составила на конец 2018 года 158,8 млрд долл. США, внешний долг снижается по сравнению с прошлым годом, но темпы снижения низкие, отношение внешнего долга к ВВП составило в 2017 году 103%, в 2018 году снизилось до 93,1% к ВВП, то есть внешний долг Казахстана превысил ВВП в 2017 году, что говорит о недостаточно эффективном управлении внешним долгом и возникновении угроз финансовой безопасности страны.

В структуре внешнего долга наибольшую часть – 63% – составляет межфирменная задолженность, иностранные кредиторы предоставляют кредиты в основном предприятиям нефтегазового сектора и предприятиям, занимающимся геологической разведкой, 3,6% долга приходится на коммерческие банки, 11,4% – на прочие секторы экономики, данная часть внешнего долга не гарантируется государством. Внешний долг государственного сектора по состоянию на 1 января 2019 года составил 35,1 млрд долл., или 20,6% к ВВП, сократившись за 4 квартал 2018 года на 337,9 млн долл. США, гарантированный государством внешний долг составил 1,59 млрд долл. США. Необходимо отметить, что по срокам погашения внешний долг на 94,9% приходится на долгосрочный (свыше 1 года), что является положительной тенденцией, так как краткосрочные внешние займы представляют наибольший риск для финансовой устойчивости и финансовой безопасности страны.

Пороговое значение данного индикатора финансовой безопасности, отношение валового внешнего долга (без учета межфирменной задолженности) к ВВП не должно превышать рекомендуемый Всемирным банком критический уровень – 50%.

Рассмотрим соотношение внешнего долга и внешнего валового долга Казахстана к ВВП (рис. 4) [6].

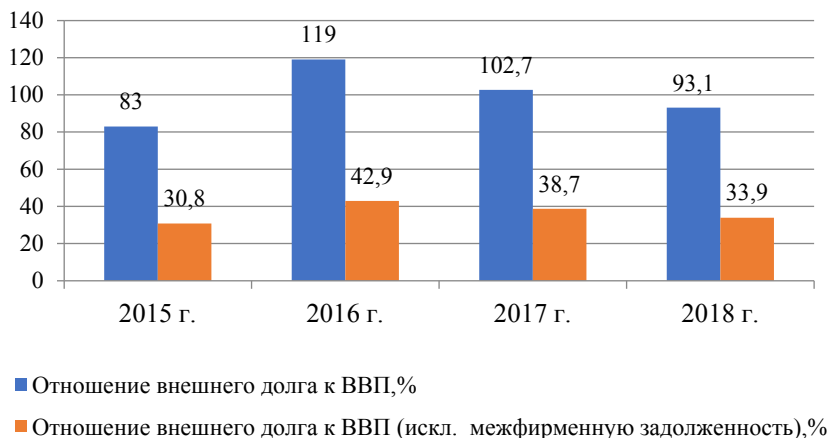


Рис. 4. Отношение внешнего долга Казахстана к ВВП, %

Валовый внешний долг (долг без межфирменной задолженности) Казахстана за 2018 год составил 57,7 млрд долл. США, или 33,9% к ВВП, за период 2015–2018 гг. его величина по отношению к ВВП не выходит за пределы, превышение которых создало бы угрозу финансовой стабильности страны. С другой стороны, увеличение внешнего долга ведет к удорожанию новых займов, требуемых для реструктуризации и осуществления выплат по имеющимся кредитам. Ежегодные затраты республиканской экономики на оплату процентов по займам составляют 2,5 млрд тенге, что увеличивает нагрузку на бюджет и финансовую зависимость страны от других государств.

Обеспечение финансовой безопасности страны зависит и от эффективного и устойчивого функционирования ее банковской системы, которая перераспределяет ресурсы из финансового сектора в реальный, между отраслями и сферами экономики, аккумулирует свободные денежные средства и трансформирует их в инвестиции, осуществляет операции по обслуживанию государственного внутреннего и внешнего долга, государственного бюджета страны [7].

Устойчивость и безопасность банковской системы характеризуется определенными критериями и параметрами, количественными и качественными. Первый из них – это структура банков-

ской системы, количество организаций кредитно-банковской сферы. На сегодняшний день в Казахстане функционирует двухуровневая банковская система: первый уровень – «Национальный Банк Республики Казахстан» или Центральный банк, второй уровень представлен коммерческими банками.

В таблице 4 представлено количество функционирующих в банковской системе кредитных организаций за период 2015–2018 гг.

Таблица 4

Состав банковского сектора Казахстана

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Количество банков второго уровня, в т.ч.:	35	34	32	28
- банки со 100%-ным участием государства в уставном капитале	1	1	1	1
- банки второго уровня с иностранным участием	16	15	13	14
- дочерние банки второго уровня	13	11	11	12
Количество филиалов банков второго уровня	346	349	335	298

Состав банковского сектора Казахстана достаточно стабилен, за период 2015–2018 гг. общее число банков второго уровня сократилось на 7, число филиалов банков второго уровня – на 37, это обусловлено тем, что на рынке банковских услуг происходят типичные процессы слияния и поглощения, и за период 2016–2018 гг. произошло усиление надзора со стороны Национального Банка и в рамках политики оздоровления банковского сектора.

Финансовую безопасность банковского сектора характеризуют критерии эффективности деятельности банков, к которым относятся рентабельность активов (ROA), рентабельность собственного капитала (ROE), пруденциальные нормативы Национального Банка по достаточности собственного капитала, ликвидности активов.

Рассмотрим динамику данных показателей в таблице 5.

Таблица 5

Показатели достаточности собственного капитала, ликвидности и доходности банковского сектора Казахстана

Показатели	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент достаточности собственного капитала k1–1	≥ 8	12,8	13,5	17,1	16,6
Коэффициент текущей ликвидности k4	$\geq 0,3$	1,2	1,3	1,53	1,51
Коэффициент срочной ликвидности k4–1	≥ 1	4,5	6,5	6,8	5,5
Отношение высоколиквидных активов к совокупным активам, %	≥ 20	21,2	25,3	34,7	34,3
Рентабельность активов, %	$> 1\text{--}2\%$	1,99	1,64	0,09	2,19
Рентабельность собственного капитала, %	$> 15\%$	15,99	15,18	0,76	17,7

Примечание. Составлено по данным Национального Банка РК (<https://nationalbank.kz/>).

Данные таблицы показали, что банковский сектор за период 2015–2018 гг. выполнял пруденциальные нормативы Национального Банка по достаточности собственного капитала и уровню ликвидности, доля высоколиквидных активов в совокупных активах банков также находится в пределах порогового значения, что говорит о достаточном уровне платежеспособности банковского сектора.

Однако доходность банковского сектора нестабильна, в 2017 году рентабельность активов и собственного капитала была намного ниже уровня 2015–2016 годов и нормативного значения, чистая прибыль банковского сектора в 2017 году составила 12,6 млрд тенге, что ниже уровня 2016 года на 375,3 млрд тенге. В 2017 году снижение чистого дохода банковского сектора произошло за счет понесенных АО «Казкоммерцбанк» и АО «Bank RBK» убытков в размере 394,2 и 104,6 млрд тенге соответственно. В 2018 году банковский сектор получил чистую прибыль 603,3 млрд тенге и значение показателей рентабельности вошло в нормативное.

Можно отметить, что банковская система Казахстана функционирует сегодня на достаточно устойчивой основе: структура банковской системы стабильна, резкого сокращения кредитных организаций не прослеживается, в 2018 году наметилась тенденция роста активов, собственного капитала и чистого дохода банковского сектора, что также укрепляет его финансовую безопасность. Вместе с тем прослеживаются и угрозы финансовой безопасности банковского сектора, это повышающийся объем кредитного риска в части просроченной кредитной задолженности, дефицит у банков долгосрочных источников фондирования, уход с рынка за 2015–2017 годы двух системообразующих банков АО «Казкоммерцбанк» и АО «БТА Банк», что могло привести к возникновению существенного системного риска для банковской системы.

Таким образом, рассмотрев основные сегменты финансовой безопасности Казахстана, ее критерии и индикаторы, сделаем вывод, что финансовая система страны достаточно устойчива, но существуют потенциальные и реальные угрозы ее безопасности, к которым относятся:

- длительный дефицит бюджета, что может привести к снижению устойчивости финансовой системы страны;
- высокая волатильность обменного курса тенге, что увеличивает девальвационные ожидания населения, влияет на повышение уровня потребительских цен;
- низкая инвестиционная активность, величина привлечения иностранных инвестиций намного ниже порогового значения;
- высокий уровень общего внешнего долга, что усиливает финансовую зависимость страны от других государств;
- сырьевая направленность экономики, что ведет к зависимости доходов бюджета, курса тенге, исполнения платежного баланса от мировой конъюнктуры цены на нефть.

В целях обеспечения финансовой безопасности страны правительство РК разработало приоритетные направления развития финансовой сферы страны, которые озвучены в «Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2025 года», они предполагают [3]:

- укрепление доходной части бюджета, эффективное управление бюджетными средствами через интеграцию налоговой и таможенной систем, совершенствование налогового администриро-

вания, расширение финансовой самостоятельности регионов, введение отраслевых налоговых преференций;

- снижение зависимости бюджета от нефтяных доходов и повышение устойчивости государственных финансов через расширение налогооблагаемой базы, снижение нагрузки на государственные расходы;

- обеспечение стабильного уровня цен, полный переход к инфляционному таргетированию при режиме свободно плавающего курса тенге, который нивелирует воздействие внешних шоков на экономику;

- обеспечение низкого уровня инфляции, что окажет положительное влияние на рост внутренних сбережений, кредитной и инвестиционной активности, тем самым поспособствует устойчивости финансовой системы и устойчивому росту экономики;

- расширение инвестирования в экономику через Казахстанскую фондовую биржу путем привлечения средств внебюджетных фондов, упрощения процедуры первичного публичного размещения акций (IPO) для малого и среднего бизнеса, создания более простых административных процедур для компании листинга.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что обеспечение финансовой безопасности Казахстана является основой его макроэкономической стабильности.

Список литературы

1. Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz/Document/>
2. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности): монография. – Киров: Изд-во ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
3. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/>
4. Отчет о финансовой стабильности Национального Банка РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/>
5. Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz/>
6. Статистика платежного баланса и внешнего долга РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/>
7. Маляренко О.И. Финансовая безопасность банковской системы РК // Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности: материалы междунауч. конф. (Костанай, 27 мая 2019 г.). – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 270–275.

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ, ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ЭКОЛОГИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ

Боровкова Виктория Анатольевна

Боровкова Валерия Анатольевна

Сегодня «цифровая» и «зеленая» экономики являются реальными направлениями эколого-социально-экономической политики ведущих стран мира. Эффективная организация и управление процессами цифровизации и экологизации имеют фундаментальное научное и практическое значение с точки зрения устойчивого экономического роста, основанного на взаимосвязанном гармоничном развитии социума, экономики и экологии.

В связи с тем что в современных научных исследованиях и нормативно-правовых документах отсутствуют общепринятые определения терминов «цифровая экономика» и «зеленая экономика», нет единого подхода к решению проблемы их взаимовлияния, уточним, что авторы вкладывают в содержание понятий «цифровизация» и «экологизация» экономики.

По мнению авторов, цифровизация экономики – это процесс трансфера цифровых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в систему экономических, социальных, культурных и экологических отношений.

Основными подходами к цифровой трансформации являются «процессный (разработка, производство, логистика, продажа, сервис); отраслевой (FoodNet, TechNet, EnergyNet, «цифровой карьер», AutoNet, AeroNet, «цифровая железная дорога», «цифровой город», HealthNet, FinTech, SaveNet, E-Trade, E-образование, цифровая культура, СМИ); технологический («Интернет вещей», индустриальный Интернет, цифровое проектирование и моделирование, квантовые технологии, BigData, элементная база, робототехника, сенсоры и датчики, аддитивные технологии, облачные технологии, суперкомпьютерные технологии)» [8].

Доля цифровой экономики в ВВП развитых стран выросла с 2010 года на 1,2% и составляет 5,5%. В России объем цифровой экономики в последние годы стремительно растет [6], цифровые технологии становятся «повседневной частью экономической, политической и культурной жизни, хозяйствующих субъектов РФ и двигателем развития общества в целом» [1]. Становится очевидным, что необходимо «активное использование цифровых технологий и для повышения эффективности экологизации экономики» [14].

По мнению авторов, экологизация экономики – это процесс перехода к экологически, социально, экономически устойчивой модели долгосрочного, стабильного и социально справедливого развития, при котором повышается качество жизни человека, а воздействие на окружающую среду остается в пределах экологической емкости биосферы.

Экологизация экономики – «явление, затрагивающее проблемы экономического, производственного и социального характера и являющееся необходимым условием экологически сбалансированного развития» [12].

Одной из основных идей экологизации экономики является «достижение устойчивого развития и роста за счет оптимального баланса между природным, физическим (искусственным) и человеческим капиталом» [18]. Решающую роль в достижении долгосрочного баланса между экономикой (техносферой), социосферой и природной средой играют цифровые технологии (рис. 1).

Цифровая сфера является составной частью экоекономической и экосоциальной систем. «Механизм их взаимопроникновения и взаимодействия разноплановый» [9]. Процессы и идеи экологизации смешиваются с цифровыми, а также с образом жизни и рассматриваются как взаимозависимые. Сегодня уже можно говорить об устойчивом экоцифро-социоэкономическом развитии, т. е. об инновационном переустройстве экономического хозяйства с ориентацией на цифровые технологии, сохранение природной среды, высокого уровня и качества жизни и социальное равенство.

Сбалансированное и регулируемое развитие цифровой и «зеленой» экономик (экологизации и цифровизации) будет способствовать получению синергетического эффекта в достижении устойчивого развития и роста.



Рис. 1. Взаимосвязь цифровизации и экологизации экономики

Однако в существующей «Стратегии развития информационного общества Российской Федерации на 2017–2030 годы» [1], а также в национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» [2] не упоминается экологизация экономики, не учитывается влияние цифровой экономики на устойчивое развитие. По мнению авторов, цифровая экономика должна быть ориентирована не только на создание новых прорывных цифровых технологий, применение передовых моделей организации бизнеса, но и на устойчивую взаимосвязь с экологизацией экономики и устойчивым развитием. Кроме того, вопросы влияния использования цифровых технологий не нашли отражения в «Экологической доктрине» [3] и национальном проекте «Экология». Таким образом, предлагается учитывать вопросы воздействия цифровой экономики на экологизацию экономики.

С учетом вышеизложенного «экологизация экономики» может рассматриваться как процесс перехода к энергоэффективной, ресурсосберегающей, инновационной и социально инклюзивной модели экономики, т. е. к экологически, социально, экономически устойчивой модели развития, опирающейся на использование различных информационно-коммуникационных, технологических, экологических, социальных инноваций. Динамика процессов цифровизации и экологизации (рис. 2) совпадает с общей динамикой российской экономики. На протяжении трех лет показатели демонстрируют положительный тренд [10; 13; 15].

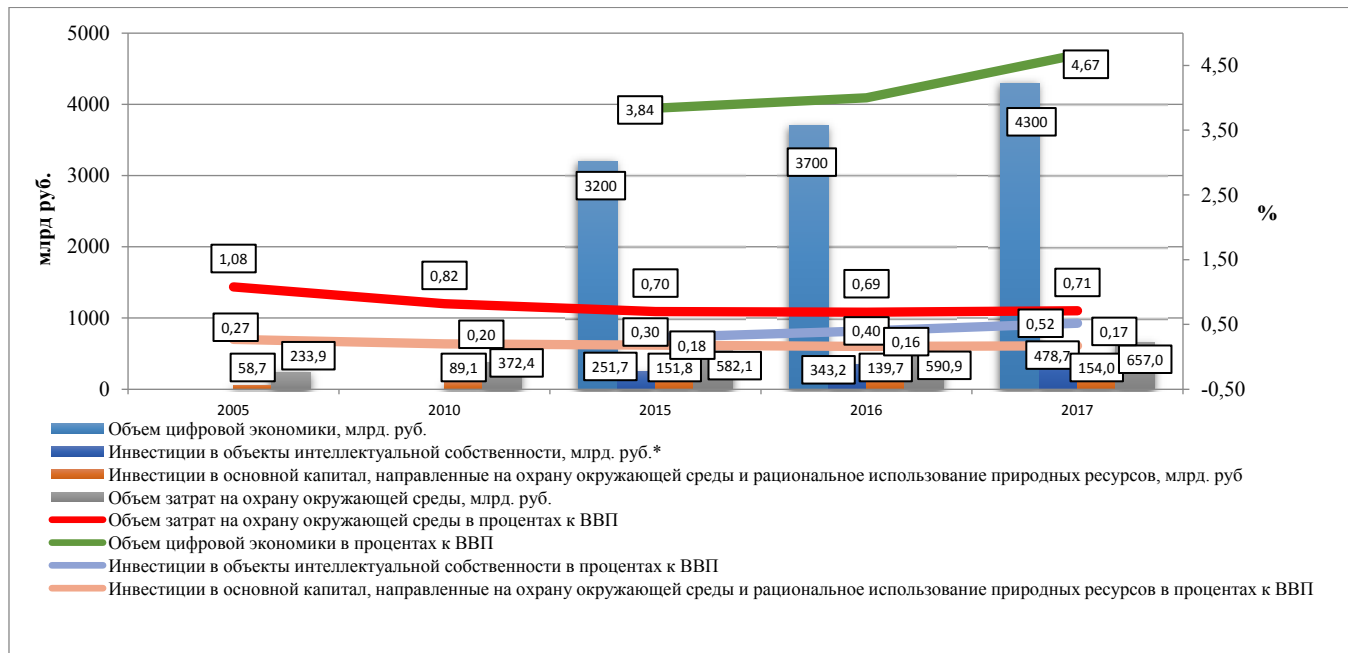


Рис. 2. Показатели цифровизации и экологизации экономики РФ

«Объем затрат на охрану окружающей среды растет, в 2017 году этот показатель достиг 657 млрд руб., что составляет 0,71% от ВВП. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, в 2017 г. составили 154,042 млрд руб., (в т. ч. за счет собственных средств предприятий 133,242 млрд руб., или 86,5%), из них на охрану и рациональное использование водных ресурсов 66,497 млрд руб., охрану атмосферного воздуха 60,200 млрд руб., охрану и рациональное использование земель 10,216 млрд руб., охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства и потребления 10,942 млрд руб.» [10; 13]. Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в процессе производства товаров, работ, услуг, в течение последних лет растет. «Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в результате использования потребителем инновационных товаров, работ, услуг, в 2017 г. составляет: сокращение энергопотребления (энергозатрат) или потерь энергетических ресурсов – 51%; сокращение загрязнения атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, уменьшение уровня шума – 55,9%; улучшение возможностей вторичной переработки (рециркуляции) товаров после использования – 27,8%» [13].

Для повышения эффективности экологизации, получения синергетического эффекта необходимо определить направления (аспекты) влияния цифровизации на экологизацию.

В качестве основных факторов (направлений) влияния цифровизации на экологизацию авторы предлагают принимать в расчет 7 наиболее значимых: психофизические; профессионально-функциональные; уровень цифровой грамотности; социокультурные; организационно-управленческие; ресурсные; технико-технологические (рис. 3).

Очевидно, что цифровизация оказывает как позитивное, так и негативное влияние, в т. ч. на экологизацию экономики. К позитивным эффектам можно отнести улучшение экологического состояния производственных процессов и биосферы; сокращение материальных затрат на производство единицы товаров, работ, услуг, уменьшение их стоимости; сокращение энергозатрат на производство единицы товаров, работ, услуг; сокращение выброса в атмосферу диоксида углерода (CO₂); замену сырья и материалов на безопасные или менее опасные; снижение загрязнения окружающей среды (атмосферного воздуха, земельных, водных ресур-

сов, уменьшение уровня шума); повышение эффективности осуществления вторичной переработки (рециркуляции) отходов производства, воды или материалов; сохранение и воспроизводство используемых сельским хозяйством природных ресурсов; создание новых видов продуктов питания; оптимизацию управления ресурсами; повышение производительности труда; повышение капитализации; улучшение качества и уровня жизни и медицинских услуг; вовлечение социума в решение экологических проблем; повышение конкурентоспособности; минимизацию человеческого фактора; повышение безопасности; перераспределение ликвидного профицита в экологическом направлении.

К отрицательным эффектам относятся риски социальной, экологической и личностной деградации; «снижение способности к критическому анализу; клиповое сознание; киборгизация человека» [5, с. 24]; сокращение количества рабочих мест; рост масштабов киберпреступности; отсутствие гарантий точности представленных данных на официальных сайтах; несоблюдение этики; принудительный характер; рост сопротивления изменениям; наличие цифрового неравенства; отсутствие доверия граждан к цифровой среде; отсутствие определения границ взаимной ответственности личности, общества и государства; несоответствие культуре и ценностям; результат цифровых изменений будущего не предопределен. Необходимо отметить, что, по мнению специалистов, на «каждое негативное проявление технологий со временем будет выработан компенсационный механизм» [5, с. 25].

В связи с тем, что каждая страна, регион, отрасль, экономический субъект уникален, стратегия, процессы экологизации и цифровизации экономики, модель перехода к устойчивому развитию специфичны. На основе своей специфики каждая страна самостоятельно разрабатывает стратегию и сами инструменты трансформации.

Основные инструменты цифровой трансформации общеизвестны. Здесь мы на них останавливаться не будем. Отметим некоторые из них в контексте озеленения экономики (рис. 4).

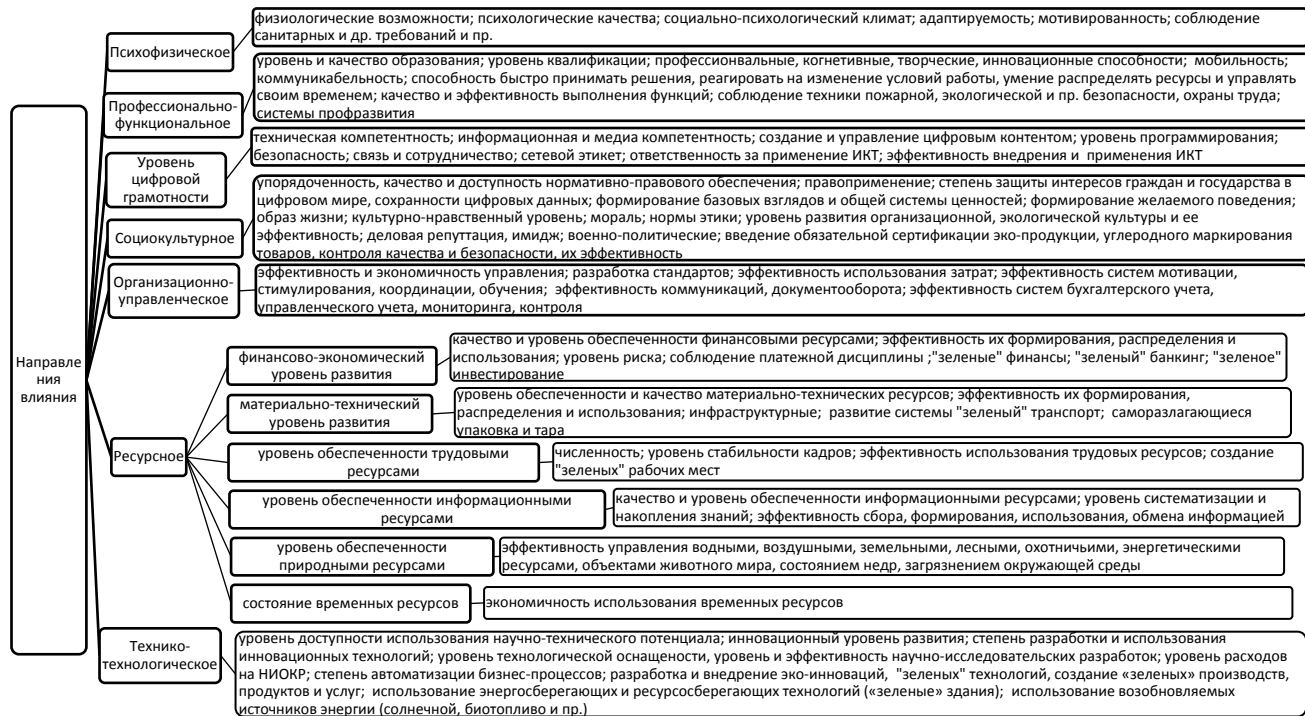


Рис. 3. Основные направления влияния цифровизации на экологизацию

Предпочтение использования конкретных инструментов цифровой трансформации, а следовательно, характер влияния цифровизации на экологизацию, находится в прямой зависимости от общеэкономических, юридическо-правовых, технико-технологических, социогуманитарных, организационных и пр. условий: уровня развития экономики страны; стратегии цифровизации; стратегии перехода к «зеленой» экономике; направлений социально-экономической политики; месторасположения страны; наличия ресурсов; степени интеграции; политического режима, идеологии, системы ценностей, уровня культуры, уровня развития трудовых ресурсов, науки, технологий, инфраструктуры; наличия необходимых законодательных и нормативных документов, регламентирующих цифровую и «зеленую» экономики; уровня обеспечения реализации конституционных прав и свобод человека и гражданина и конкретной ситуации. Оптимальное сочетание инструментов и их эффективное применение должны способствовать обеспечению устойчивого, сбалансированного развития страны.

Для успешной экологизации экономики следует определить ключевые секторы (сферы деятельности) и разработать эффективные меры (инструменты) воздействия на них, которые выступают в роли своеобразных локомотивов и катализаторов, обеспечивающих устойчивое развитие отдельных отраслей, регионов, всей экономики страны. В РФ основными драйверами экологизации экономики, по мнению авторов, являются использование электронного документооборота, «Интернет вещей», технологии распределенного реестра, SMART-технологий, применение принципов шеринговой экономики.

Отметим, что в России существует первая в мире блокчейн-экосистема DAO IPCI [7], цель «которой – привлечение финансирования в инновационные экологические проекты и хранение информации о результатах бизнес-проектов по экологической модернизации и внедрению наилучших доступных технологий, что может быть использовано для выпуска «зеленых» облигаций и «зеленого» финансирования. Основным видом актива на блокчейн-платформе выступают углеродные единицы, покупая которые предприятия могут компенсировать экологический ущерб и повысить уровень корпоративной социальной ответственности».

<p>В финансово-экономической сфере: создание государственных информационных систем фискального назначения (взимание экологических платежей и налогов, штрафов и пр.); бюджетные (предоставление дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных кредитов; проведение «зеленых» государственных закупок); электронные платежные системы, интернет-сервисы; зеленый банкинг («зеленая» ипотека, «зеленый» кредит; «зеленые» кредитные карточки, автокредиты, кредиты на компенсацию убытков и восстановление экологии и пр.) эксстрахование on-line; «зеленое» финансирование и инвестирование; управление активами и резервирование (углеродные и экологические фонды; резервные фонды; катастрофные облигации; «зеленые» облигации, «погодные» деривативы; углеродные фьючерсные, опционные и форвардные контракты); механизмы IPO; «зеленая» секьюритизация активов; «зеленые» фондовые индексы; развитие «зеленой» финансовой инфраструктуры («зеленые» банки; углеродные биржи, фонды «зеленых» инвестиций, инновационные центры, акселераторы, бизнес- инкубаторы, международные фонды); создание глобальной сети институциональных инвесторов</p>	<p>В культурно-информационной сфере: информационно-ориентирующие (информирование, просвещение, агитация, пропаганда, критика); формирование государственного информационного ресурса в экосфере; развитие некоммерческих баз данных; повышение качества и доступности к экоинформации, к социальным услугам, к новым знаниям; инструменты изменения предпочтений (отношения, спроса) производителей и потребителей к «чистым» производствам, продуктам и услугам; повышение эффективности ресурсопотребления; формирование экокультуры; системы управления интеллектуальным капиталом (увеличение уровня знаний и навыков, осведомленности, развитие системы инновационного образования, компьютерные сети, ПО); уровень и качество сотрудничества, электронного взаимодействия, толерантности и коммуникаций; построение каналов коммуникаций между гражданами, бизнес-структурами, общественными организациями и органами власти; сети промышленной кооперации; информационно-поисковые системы; средства защиты информации, широкополосный Интернет, серверы, веб-сайты, облачные сервисы</p>
<p>Сквозные технологии: большие данные, системы распределенного реестра, нейротехнологии и искусственный интеллект, квантовые технологии, новые производственные технологии, «Интернет вещей», промышленный Интернет, робототехника и сенсорика, технологии беспроводной связи, аддитивные технологии, облачные технологии, туманные вычисления, кибербезопасность. Безбумажные технологии, беспилотные технологии, мобильные технологии, биометрические технологии, технологии идентификации, nano- и биотехнологии, оптические технологии, киберфизические системы. Платформенные технологии: платформа «зеленых» технологий БРИКС, Alibaba Group, Google, Amazon, Facebook и др. Суперкомпьютерные технологии, предиктивная аналитика, математическое моделирование, проектирование, BIM технологии; бережливые технологии и др.</p>	
<p>В организационно-правовой сфере: системы комплексной автоматизации предприятий; CRM-, ERP-, SCM-системы; RFID-технологии; системы электронного документооборота экологический менеджмент, «зеленый» маркетинг, планирование, прогнозирование, «зеленая» экспертиза; системы регулирования природопользования, мониторинга, экологический аудит, учет, оценка, анализ, контроль и надзор за опасными технологиями и производствами, экологический консалтинг; мониторинг федеральных, региональных, межрегиональных, отраслевых экологических, инновационных проектов и программ; системы правового, нормативного обеспечения; формирование центров экологически чистых товаров и технологий; системы управления водными, воздушными, земельными, лесными, охотничьими, энергетическими ресурсами, объектами животного мира, состоянием недр, загрязнением окружающей среды; интеллектуальные системы комплексного учета коммунальных энергоресурсов; системы контроля уровня промышленного загрязнения, углеводородных выбросов; создание площадок для обмена опытом, информацией, технологиями на основе интернет-платформ, краудсорсинг</p>	<p>В научно-технической сфере: научно-прикладные (аналитические, исследовательские, разработка методологии, в т.ч. оценки эффективности экопроектов, экопрогресса); технические (модернизация МТБ, систем оповещения и предупреждения возможных стихийных бедствий, оснащение метеослужб, органов ГО, переход на экологически безопасное, энергосберегающее, ресурсоэффективное оборудование, соблюдение правил техники безопасности, санитарно-эпидемиологической и пр. безопасности, развитие экспериментальной производственной базы, создание информационно-аналитической инфраструктуры); технологические (рециклирование, ресурсосбережение, цифровые биотехнологии, экономичные, высокоэффективные, экологически безопасные технологии, развитие чистых углеводородных энергетических технологий, технологии поиска новых источников энергии, возобновляемых источников энергии и пр.); создание цифровых карт (земледелие); использование компьютерного зрения, уникальных маркировок, «умных» бирок, интеллектуальных полок и пр. системы стандартизации, сертификации, маркировки; сети трансфера технологий</p>

Рис. 4. Ключевые инструменты цифровой трансформации, оказывающие влияние на экологизацию

По ряду формальных признаков Россия демонстрирует высокий уровень цифровизации. Однако в стране наблюдается довольно низкий уровень использования населением цифровых технологий в ключевых аспектах социально-экономической жизни (осуществление покупок, финансовые операции, поиск работы, получение образования). Кроме того, ряд параметров качества вовлеченности бизнеса и населения в цифровую экономику не оценивается в России. Так, в странах ЕС используются показатели «Наличие у населения базовых цифровых навыков», «Число выпускников с образованием в области науки, технологий, инженерного дела или математики (STEM) на 1000 человек населения в возрасте 20–29 лет» [16, с. 9–11]. Формирование цифровой экономики невозможно без решения проблемы цифровых компетенций граждан, так как именно «всеобщая цифровая грамотность населения создает фундамент для стабильной работы самой экосистемы, а также готовит граждан к новым вызовам и обеспечивает информационную безопасность» [11, с. 32]. В связи с этим нам представляется необходимым оценить и измерить влияние уровня цифровой грамотности на процесс экологизации; установить взаимосвязь между уровнем цифровой грамотности (УЦГ) населения и объемом затрат на охрану окружающей среды и рациональное природопользование (ОЗООС). Важность установления данной взаимосвязи, кроме прочего, подтверждается тем фактом, что в Глобальной справочной системе навыков цифровой грамотности (ЮНЕСКО, 2018) в качестве одной из составляющих цифровой грамотности – «безопасность» – включается «защита окружающей среды» [17].

Для установления взаимосвязи цифровизации и экологизации был использован метод экономико-математического моделирования, суть которого заключается в нахождении зависимости между объемом затрат на охрану окружающей среды (y) и уровнем цифровой грамотности населения (x): $y = f(x)$.

На основе анализа данных за три года 2015–2017 гг. [11; 13] была измерена теснота связи, установлено, что между ОЗООС и УЦГ существует параболическая зависимость (рис. 5), определена ее модель: $y = 349,2 + 34,7x + 2,5x^2$.



Рис. 5. Динамика изменения объема затрат на охрану окружающей среды и уровня цифровой грамотности

Ошибка аппроксимации составила менее 3%. Отметим, что выявленная зависимость характерна для переходного периода.

Таким образом, уровень цифровой грамотности оказывает существенное влияние на экологизацию, что было доказано с помощью проведенного регрессионного анализа и выявления тесной связи между индексом цифровой грамотности и затратами на охрану окружающей среды и рациональное природопользование. Влияние этого фактора будет только усиливаться по мере проникновения ИКТ во все сферы жизнедеятельности. Поэтому повышение цифровой грамотности населения является одним из путей достижения рационального использования природных и человеческих ресурсов, роста ВВП, устойчивого эколого-социально-экономического развития, укрепления суверенитета и стратегических позиций РФ в мировой экономике.

Сегодня сложно измерить взаимовлияние цифровизации и экологизации экономики: отсутствуют необходимые статистические данные, отсутствует российская традиция расчета экономических показателей, учитывающих экологическую составляющую, отсутствует национальная система «зеленых» экономических индикаторов, отсутствует оценка качественных показателей развития цифровой экономики; отсутствует единый подход и методы измерения; разработанные модели не всегда учитывают всех особенностей цифровой и «зеленой» экономик.

В связи с выявлением зависимости между цифровизацией (уровнем цифровой грамотности) и экологизацией экономики предлагается дополнить индикативную систему оценки уровня социально-экономического развития регионов (страны) интегральным индикатором цифровизации, включающим индекс цифровой грамотности.

$$I_{\text{и}} = (I_{\text{э}} + I_{\text{с}} + I_{\text{эк}} + I_{\text{ц}}) / 4 \quad (1)$$

где $I_{\text{и}}$ – интегральный показатель экоцифро-социоэкономического развития;

$I_{\text{э}}$ – интегральный показатель экономического развития;

$I_{\text{с}}$ – интегральный показатель социального развития;

$I_{\text{эк}}$ – интегральный показатель экологического развития;

$I_{\text{ц}}$ – интегральный показатель цифрового развития.

Данный показатель позволит объективно оценить уровень развития региона (страны) и его возможности по переходу к устойчивой модели развития, а также проводить более точную сравнительную оценку влияния цифровизации на экологизацию региона или страны.

Процесс цифровой и зеленой трансформации, направленный на реализацию приоритетов устойчивого развития, в ближайшие годы резко ускорится. В связи с этим встает вопрос о биоэтической, социальной и экологической экспертной оценке развития ИКТ.

Ключевыми совместными задачами общества и государства в целях повышения эффективности экологизации, успешного перехода к устойчивому развитию становятся:

1) рост уровня цифровой грамотности, одного из индикаторов трансформационных процессов, происходящих в стране и показывающих уровень развития инновационной активности;

2) осуществление мониторинга влияния цифровизации на экологизацию экономики. Мониторинг должен включать, прежде всего, разработку статистического инструментария для оценки влияния цифровизации на экологизацию. В качестве показателей предлагается использовать показатели оценки развития ИКТ, оценки развития «зеленых» технологий; оценки уровня цифровой грамотности, оценки уровня экологической грамотности, оценки влияния цифровой экономики на темпы экологизации экономики, оценки прогресса перехода к «зеленой» экономике с использованием цифровых технологий;

3) с целью повышения эффективности процессов цифровизации и экологизации необходимо ввести национальную систему расчетов показателей эколого-экономического развития, данные

которой могут быть использованы как для оценки отраслевых программ развития, так и для сопоставления результатов регионального развития; необходимо вести мониторинг дополнительных качественных показателей развития цифровой экономики, вовлечения граждан и бизнеса в новые цифровые технологии (например, наличие у населения базовых цифровых навыков).

Грамотная комплексная оценка интеграции цифровизации, экологизации, гуманизации экономики позволяет произвести адекватную оценку эффективности реализации стратегии устойчивого экоцифро-социоэкономического развития региона или страны и повысить ее конкурентоспособность. Основными условиями успешной цифровой и «зеленой» трансформации (взаимосвязанного сбалансированного развития социума, экономики и экосистем) являются создание эффективных нормативно-правовых основ перехода; совершенствование государственного регулирования; осуществление институциональных преобразований; становление новых организационно-правовых форм компаний; повышение уровня эко- и цифровой культуры; разработка и реализация федеральных, региональных, отраслевых комплексных программ устойчивого развития; «создание новых механизмов управления человеческим капиталом, стимулирования инновационной активности, инвестирования, в т. ч. повышение компетентности; создание единой научно обоснованной концепции устойчивого развития, которая бы учитывала экономические, экологические и социальные потребности общества» [4].

Обострение глобальных проблем человечества, наметившиеся изменения в социуме, осознание необходимости рационального взаимодействия человека с природой, новые экономические тенденции, технологические преобразования актуализируют дальнейшее исследование теоретико-методологических подходов к измерению, анализу процессов цифровизации и экологизации.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 №203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 25.11.2019).
2. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 №1632-р «Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 25.11.2019).
3. Экологическая доктрина Российской Федерации от 31.08.2002. №1225-р // Российская газета. – 18.09.2002. – №176 (3044).
4. Боровкова В.А. Трансформация торгового бизнеса в условиях цифровизации и экологизации экономики / В.А. Боровкова, В.А. Боровкова // Научные исследования как основа инновационного развития общества: сб. ст. Международной научно-практической конференции: в 4 ч. Ч. 1. – Уфа: Omega science, 2019. – 288 с.

5. Введение в «цифровую» экономику / под общ. ред. А.В. Кешелава. – М.: Изд-во ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с.
6. Государственное информгентство «ТАСС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tass.ru>
7. ДАО «Платформа интеграции климатических инициатив» Русский углерод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ipci.io/ru/> (дата обращения: 25.11.2019).
8. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/ SiteAssets/ (дата обращения: 25.11.2019).
9. Зеленая экономика и зеленые финансы / под ред. акад. Б.Н. Порфирьева. – СПб.: Изд-во МБИ, 2018. – 327 с.
10. Инвестиции в России. 2017: стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 188 с.
11. Всероссийское исследование «Индекс цифровой грамотности граждан РФ». – М.: РОЦИТ, 2017. – 34 с.
12. Лавров В.Н. Экологизация экономики – важное направление становления социального государства / В.Н. Лавров, А.Ю. Рычков, О.В. Башорина // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2013. – №2 (23).
13. Охрана окружающей среды в России: стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 125 с.
14. Перелет Р.А. Экологические аспекты цифровой экономики // Мир новой экономики. – 2018. – №4. – С. 39–45.
15. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 686 с.
16. Титов Б. Россия: от цифровизации к цифровой экономике. – М.: Изд-во Институт экономического роста им. П.А. Столыпина, 2018.
17. A Draft Report on a global framework of reference on digital literacy skills for indicator 4.4.2: Percentage of youth / adults who have achieved at least a minimum level of proficiency in digital literacy skills / Commissioned by Global Alliance to Monitor Learning, UNESCO Institute for Statistics. – March 2018.
18. Pearce, D. W., & Atkinson, G. Capital theory and the measurement of sustainable development: an indicator of weak sustainability. *Ecological Economics*. – 1993. – №8 (2). – P. 103–108.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕСТЬЯНСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

Горелова Наталья Сергеевна

Осуществляемые в Республике Казахстан экономические реформы в аграрном секторе экономики стали условием становления и развития крестьянских хозяйств. Организовав крестьянское хозяйство, предприниматель сталкивается с множеством вопросов и проблем в области маркетинга, управления сельскохозяйственным производством, персоналом, финансами на предприятии [4, с. 67]. Актуальность поиска условий эффективного управления крестьянским хозяйством в современных условиях определила выбор темы исследования.

Цель исследования – обоснование мероприятий по повышению эффективности управления малым бизнесом на примере крестьянского хозяйства, расположенного в Костанайской области. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать эффективность управления малым бизнесом на примере крестьянского хозяйства;
- выявить проблемы повышения эффективности управления малым бизнесом на примере крестьянского хозяйства;
- разработать рекомендации по повышению эффективности управления малым бизнесом на примере крестьянского хозяйства.

Предметом исследования является совокупность проблем эффективного управления в малом бизнесе.

Объектом исследования выступают содержательные и информационные процессы менеджмента в крестьянском хозяйстве.

Крестьянское (фермерское) хозяйство является равноправной производственной единицей сельского хозяйства РК. В основе крестьянского хозяйства лежат семейно-трудовые связи, что не характерно ни для одной организационно-правовой формы сельскохозяйственных организаций [1, с. 1]. Крестьянское хозяйство самостоятельно определяет направление своей деятельности – зерновое производство, структуру и объемы производства зерна, выращивает и реализует зерновую продукцию, а также решает другие вопросы, связанные с ведением хозяйства.

Членам крестьянского хозяйства предоставлен земельный участок на праве временного безвозмездного землепользования площадью 1780 га, выделен он единым массивом и находится на праве общего долевого землепользования его членов. На долю сельскохозяйственных угодий приходится 99,6% от общей земельной площади, закрепленной за крестьянским хозяйством. В структуре сельскохозяйственных угодий преобладает пашня – 84,0%, остальные 16% – сенокосы и пастбища. В площади пашни 1248 га составляют посевы зерновых культур, или 83,9%, на долю паров ежегодно отводится 16,1%, или 240 га.

Основной показатель, характеризующий специализацию в аграрном производстве, является состав и структура валовой и товарной продукции [6, с. 80], данные о которых приведены в табл. 1.

Таблица 1

Состав валовой и товарной продукции сельского хозяйства, в среднем за 2016–2018 гг.

Показатели	Валовая продукция		Товарная продукция	
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%
Растениеводство, всего	48897	100,0	43813	100,0
в том числе зерновые	48897	100,0	43813	100,0
из них				
пшеница	48897	100,0	43813	100,0
Уровень товарности производства, %	89,6			

В структуре валовой и товарной продукции крестьянского хозяйства на долю пшеницы приходится соответственно по 100,0%, а уровень товарности зернового производства составил 89,6%.

В крестьянском хозяйстве существует определенная система целей, т.е. желаемых результатов, которые оно стремится достичь (табл. 2). Главная цель крестьянского хозяйства – производство продукции сельского хозяйства для удовлетворения потребностей рынка.

Таблица 2

Система целей крестьянского хозяйства

Вид цели	Содержание цели
Главная цель хозяйства	Производство сельскохозяйственной продукции для удовлетворения потребностей рынка
Экономическая	Увеличение прибыли хозяйства и капитала семьи
Производственная	Увеличение размеров производства, снижение потерь продукции и улучшение ее качества
Социальная	Сохранение и улучшение уровня жизни семьи; расширение свободного времени для занятий личными делами, а также формирование благоприятного морально-психологического климата в коллективе крестьянского хозяйства

Применительно к данному хозяйству можно выделить организационную, производственную структуру и структуру управления. Организационная структура крестьянского хозяйства относится к двухступенчатому типу (рис. 1).

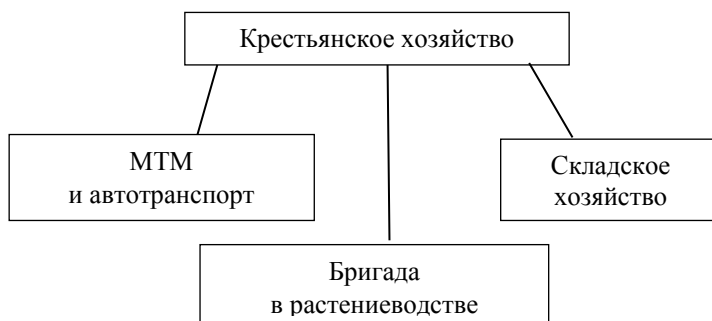


Рис. 1. Организационная структура крестьянского хозяйства

Организационное устройство крестьянского хозяйства оказывает решающее влияние на число ступеней управления и характер взаимосвязей общехозяйственных и нижестоящих звеньев управления. Производственная структура является функциональной. Все производственные процессы на данном предприятии подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие. Центральное место в этой совокупности занимает основное производство, в результате которого происходит выращивание основных

сельскохозяйственных культур (пшеницы). Основное производство представлено одной тракторно-полеводческой бригадой. Вспомогательное производство состоит из ремонтного участка, где осуществляется подготовка, техническое обслуживание и ремонт сельскохозяйственной техники и машинного двора, где техника хранится. К обслуживающему производству относится склад для хранения зерна и бокс для хранения инвентаря, удобрений и ядохимикатов.

В крестьянском хозяйстве двухступенчатая структура управления (рис. 2).

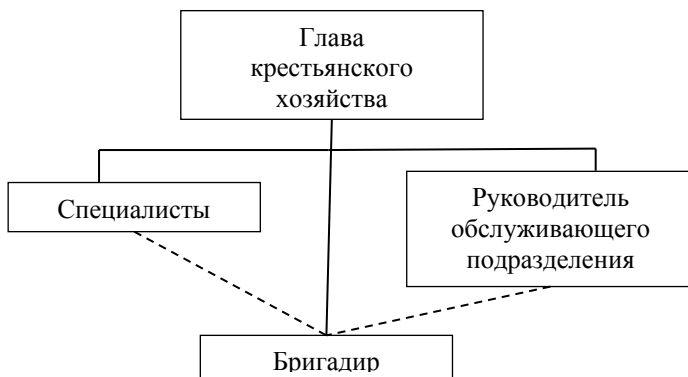


Рис. 2. Схема структуры управления крестьянским хозяйством

Первой ступенью управления является управление бригадой, а второй – общехозяйственные звенья во главе с руководителем крестьянского хозяйства. В небольшом по размеру крестьянском хозяйстве бригадир тракторно-полеводческой бригады подчиняется непосредственно главе крестьянского хозяйства. Это имеет определенные сильные стороны – обеспечивается оперативность, качество, надежность и экономичность аппарата управления. Тип структуры управления крестьянским хозяйством – линейно-функциональная бригадная.

В крестьянском хозяйстве применяется влагосберегающая минимальная технология выращивания пшеницы. Эта технология характеризуется минимальным количеством механических обработок, для того чтобы уменьшить расход влаги на испарение, осо-

бенно в летний период, а также добиться максимального сохранения растительных остатков на поверхности почвы.

Цели крестьянского хозяйства реализуются через персонал, сведения о трудовом потенциале которого представлены в таблице 3.

Таблица 3

Характеристика трудового потенциала
крестьянского хозяйства на 01.01.2019 г.

Показатель	Всего		В том числе по категориям					
			Рабочие		Руководители		Специалисты	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
1. Персонал предприятия, всего	12	100,0	7	58,3	2	16,7	3	25,0
2. Структура персонала по полу								
Мужчины	11	91,7	7	63,6	2	18,2	2	18,2
Женщины	1	8,3					1	8,3
3. Возрастной состав персонала								
18–40	7	58,3	5	41,7			2	16,6
41–60	5	41,7	2	16,6	2	16,6	1	8,5
4. Образовательный уровень персонала								
Среднее специальное	9	75,0	7	58,2	1	8,4	1	8,4
Высшее	3	25,0			1	8,4	2	16,6

Структура персонала по полу представлена следующим образом: подавляющая часть работников хозяйства – мужчины, они составляют 91,7% от всей численности персонала, женщина в коллективе всего одна – бухгалтер (8,3%). Глава крестьянского хозяйства, агроном и бухгалтер имеют высшее образование, а механик, бригадир и рабочие полеводства имеют среднее специальное образование (75,0%). Состав персонала крестьянского хозяйства по возрасту средний и составляет 37 лет.

Представление об уровне эффективности внутренней среды крестьянского хозяйства дает выход валовой и товарной продукции в расчете на единицу вовлеченных в производство ресурсов: земельных, трудовых и материальных, т. е. эффективность использования производственных ресурсов (табл. 4).

Таблица 4

Эффективность использования производственных ресурсов

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Урожайность зерна с 1 га, ц	12,5	14,3	11,4
Затраты труда на 1 га посева зерновых культур, чел.-час	9,8	10,1	9,2
Затраты труда на 1 ц, чел.-час.	0,78	0,70	0,81
Произведено зерна на 1 чел.-час, ц	1,28	1,43	1,23
Произведено зерна на 1 работника, ц	1300	1487	1186
Стоимость валовой продукции, тыс. тенге:			
в расчете на 1 га пашни	31,5	36,0	28,7
на 1 работника	3906	4468	3563
на 1 тенге основных средств	2,3	2,5	2,1
на 1 тенге материальных оборотных средств	3,5	3,8	3,2

Наблюдается тенденция снижения уровня интенсивности использования всех ресурсов в крестьянском хозяйстве. Натуральный показатель землеотдачи – урожайность – сократилась в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 8,8%, а стоимостный показатель – на 2800 тенге. Трудоемкость производства зерна за анализируемый период увеличилась на 3,8%, это привело к снижению уровня часовой производительности труда в хозяйстве на 3,1% и уровня годовой производительности труда – на 8,8%. Фондоотдача в 2018 г. по сравнению с 2016 г. уменьшилась на 8,7%, а материалоотдача – на 8,6%.

Стоимость всех израсходованных ресурсов в крестьянском хозяйстве составляют затраты на производство аграрной продукции (табл. 5).

Таблица 5

**Состав и структура затрат на возделывание
1 га посева зерновых культур**

Статья	Состав затрат на 1 га, тенге		Структура затрат, %	
	2016 г.	2018 г.	2016 г.	2018 г.
Оплата труда с отчислениями	8107	8394	28,1	28,2
Семена	7212	7531	25,0	25,3
Удобрения и ядохимикаты	1443	1458	5,0	4,9
Содержание основных средств	6664	6786	23,1	22,8
Транспортные расходы и электроэнергия	2885	3185	10,0	10,7
Расходы по организации производства и управлению	2539	2411	8,8	8,1
Итого	28850	29765	100,0	100,0

За анализируемый период общая сумма затрат на возделывание 1 га посева зерновых культур увеличилась на 915 тенге, или на 3,2%, в составе затрат на 1 га произошло их увеличение по всем статьям, за исключением расходов по организации производства и управлению.

В структуре затрат на выращивание 1 га зерновых культур также произошли изменения: возросла доля затрат на семена (+0,3 п. п.), транспортные расходы и электроэнергию (+0,7 п. п.).

Урожайность зерна, величина материально-денежных затрат на возделывание 1 га посева и уровень рыночных цен оказали влияние на эффективность хозяйственной деятельности крестьянского хозяйства, данные о которой приведены в таблице 6.

Таблица 6

Экономическая эффективность производственно-хозяйственной деятельности крестьянского хозяйства

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Урожайность с 1 га, ц	12,5	14,3	11,4
Производственные затраты на 1 га, тенге	28850	28971	29765
Себестоимость 1 ц, тенге	2308	2005	2611
Реализационная цена 1 ц, тенге	3005	2900	3350
Прибыль на 1 ц, тенге	697	869	739
Уровень рентабельности, %	30,2	44,6	28,3

Производственные затраты на возделывание 1 га посева увеличились, урожайность зерна снизилась, что привело к росту себестоимости 1 ц зерна на 303 тенге, или 13,1%. Производство пшеницы является рентабельным, однако прослеживается тенденция к снижению этого показателя – на 1,9 пункта (рис. 3).

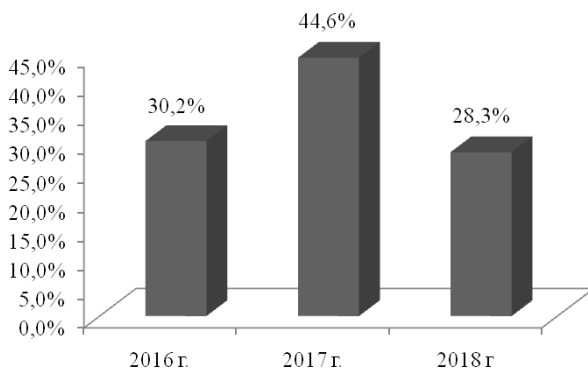


Рис. 3. Рентабельность хозяйственной деятельности

Качество менеджмента характеризует соответствие управляющей системы объекту управления, способность выбора обоснованных управленческих решений. Комплексный анализ оценки эффективности управления на предприятии малого бизнеса осуществляется по следующим направлениям [5, с. 108]:

- анализ организационной структуры управления;
- анализ технической оснащенности и методов управления.

Оценка эффективности организационной структуры управления заключается в раскрытии ее особенностей, преимуществ и недостатков, обосновании применения, а также в выявлении соответствия между производственной и организационной структурами, необходимости и возможности перехода к более прогрессивной структуре.

Сложность структуры управления характеризуется числом высококвалифицированных специалистов и уровней управления. В анализируемом хозяйстве присутствует 2-ступенчатая бригадная структура управления, построенная по отраслевому принципу: общехозяйственные звенья с главой крестьянского хозяйства – бригадиром. В результате складывается соподчиненность руководителей всех уровней по вертикали, которые осуществляют административное и функциональное управление одновременно. Из ранее приведенной схемы видно, что в крестьянском хозяйстве линейно-функциональная организационная структура управления, которая характеризуется тем, что во главе каждого звена любого уровня находится руководитель – единоначальник, который осуществляет все функции управления и подчиняется по всем вопросам вышестоящему начальнику. Представленная организационная структура управления содержит 5 связей подчинения, в том числе линейных 3 и функциональных 2.

В данной структуре присутствуют три специалиста – бухгалтер, агроном и механик. Специалист-агроном организует технологический процесс по выращиванию пшеницы. Агроном выходит на прямую связь с главой крестьянского хозяйства, а также ему предоставлено право непосредственного согласования технологических вопросов, отнесенных к его компетенции, с бригадиром тракторно-полеводческой бригады. Существует и обратная связь, когда глава крестьянского хозяйства решает вопросы непосредственно с агрономом и бригадиром. Такая роль специалиста в хозяйстве является достаточной.

Бригадир тракторно-полеводческой бригады при данной структуре управления в анализируемом хозяйстве напрямую подчиняется главе крестьянского хозяйства и руководит первичным производственным подразделением – тракторно-полеводческой бригадой, состоящей из механизаторов и работников по ремонту сельскохозяйственной техники. В результате этого повышается оперативность управления, поскольку руководители знают воз-

возможности использования сельскохозяйственной техники для осуществления того или иного агротехнического мероприятия, видят каждого исполнителя. Однако бригадир помимо своих основных обязанностей выполняет «штабную» работу по учету и контролю при наличии в крестьянском хозяйстве бухгалтера, роль которого сводится к составлению финансовой и налоговой отчетности.

Выявим сильные и слабые стороны организационной структуры управления крестьянским хозяйством, которые сведем в таблице 7.

Состояние действующей системы органов управления крестьянским хозяйством можно охарактеризовать нормой управляемости, которая не превышает 10 человек. Удельный вес руководителей в общем составе работающих – 16,7%.

Таблица 7

Сильные и слабые стороны структуры управления
крестьянским хозяйством

Сильные стороны	Слабые стороны
Единоначалие, простота проявления властных полномочий, быстрота реакции на прямые указания	Высокие требования к главе КХ, который должен обеспечить руководство по всем звеньям управления
Оперативность принятия управленческих решений	Отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений
Четко выраженная персональная ответственность за конечные результаты деятельности, мотивация развития компетентности	Перегруженность главы КХ информацией и контактами с подчиненными и другими структурами
Согласованность действий исполнителей	Приоритетность оперативного управления, инертность, сдержанное восприятие всего нового
Простота построения, соответствие норме управляемости (не более 10 человек на одного руководителя)	Наличие штатной должности бухгалтера при малом объеме учетной работы. Выполнение исполнителями помимо своих основных обязанностей «штабной» работы по учету и контролю

Глава крестьянского хозяйства и бригадир в процессе управленческой деятельности выполняют свои обязанности в свойственном только им стиле. Для определения сложившегося стиля управления им была предложена форма для заполнения с ситуациями производственного, экономического и социального характера и варианты их решения. Ответы анкетированных предполагают варианты авторитарного, демократического и либерального (пассивного) стилей. Исходя из ответов на вопросы анкеты, видим, что стиль управления руководителей в крестьянском хозяйстве смешанный (рис. 4).

Никакой стиль руководства в крестьянском хозяйстве не выступает в чистом виде. Различные стили используются в разных сочетаниях в зависимости от обстоятельств. Опрос руководителей крестьянского хозяйства по десяти потенциальным ограничениям в их деятельности выявил такие из них, как непонимание специфики управленческого труда, неумение обучать и неумение формировать коллектив. Исследованы также основные факторы, влияющие на чувство удовлетворенности работой персонала в крестьянском хозяйстве, методом анкетного опроса, степень удовлетворенности оценена как средняя.

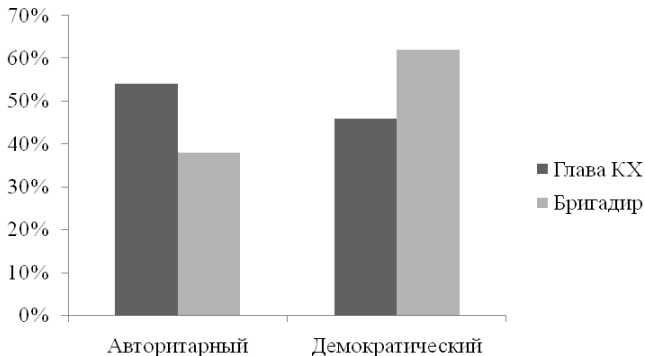


Рис. 4. Стиль управления руководителей крестьянского хозяйства

Оценка эффективности управления крестьянским хозяйством основывается на сопоставлении затрат на управление с полученными результатами. Чем выше этот показатель, тем эффективнее применяемые в хозяйстве методы управления (табл. 8).

Таблица 8

Оценка сложившегося уровня эффективности управления
крестьянским хозяйством

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Стоимость товарной продукции, тыс. тенге	42331	45234	43419
Стоимость производственных основных средств, тыс. тенге	20706	20706	20706
Прибыль от реализации зерна, тыс. тенге	9819	13961	9578
Среднесписочная численность рабочих, чел.	7	7	7
Среднесписочная численность руководителей и специалистов, чел.	5	5	5
Себестоимость реализованной продукции, тыс. тенге	32512	31273	33841
в том числе затраты на управление	2861	2689	2741
Приходится на 1 работника управления, тыс. тенге:			
стоимости реализованной продукции	8466	9047	8684
прибыли	1964	2792	1916
стоимости основных средств	4141	4141	4141
численности рабочих, чел.	1,4	1,4	1,4
Коэффициент эффективности управления	14,8	16,8	15,8

Рассчитанные показатели свидетельствуют о недостаточно высокой эффективности управления в крестьянском хозяйстве, в том числе о:

- снижении коэффициента эффективности управления в 2018 г. по сравнению с 2017 г. (на 1,0 п.) и прибыли хозяйства (на 4383 тыс. тенге);

- уменьшении стоимости реализованной продукции, приходящейся на одного работника управления (на 363 тыс. тенге);

- неизменной величине стоимости производственных основных средств на одного работника управления (4141 тыс. тенге), что свидетельствует об отсутствии положительной динамики повышения технического уровня производства;

– недостаточно высоком уровне управления (снижение уровня годовой производительности труда в 2018 г. по сравнению с 2016 г. (на 343 тыс. тенге), землеотдачи (на 2,8 тыс. тенге) и фондоотдачи (на 0,2 тенге)).

Комплексная оценка эффективности управления ($K_{\text{эу}}$) крестьянским хозяйством может быть проведена на основе интегрального показателя, где в расчет принимаются темпы изменения:

- объема реализации продукции на одного работника управления;
- прибыли на одного работника управления;
- стоимости производственных основных средств на одного работника;
- численности производственных рабочих, приходящихся на одного работника аппарата управления.

$$\text{Тогда } K_{\text{эу}} = \sqrt[4]{0,96 \times 0,67 \times 1,0 \times 1,0} = 0,8955 \times 100 = 89,6\%.$$

Таким образом, за счет снижения перечисленных выше показателей в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность управления в крестьянском хозяйстве снизилась на 10,4%.

Проведенный анализ состояния системы управления в крестьянском хозяйстве позволил выявить основные группы ее черт на современном этапе (табл. 9).

Таблица 9

Особенности системы управления в крестьянском хозяйстве

Особенности	Содержание
1	2
Характер производственного процесса	Ограниченность масштабов применяемых технических средств и технологических процессов (низкий уровень интенсивности зернового производства). Узкая специализация – производство исключительно мягкой пшеницы. Низкий уровень производительности использования производственных ресурсов: труда, земли и капитала
Специфика системы управления и руководства	Единство права собственности и непосредственного управления предприятием, простота информационных связей. Компактность управленческой команды и многофункциональность специалиста. Быстрота принятия решений

Окончание таблицы 9

1	2
Состояние отдельных элементов системы управления	Небольшой масштаб используемых финансовых ресурсов, низкая капитализация. Влияние на хозяйственную деятельность семейных и родственных связей. Особый характер отношений между хозяином и работником
Особенности внешних воздействий	Чувствительность к колебаниям экономической конъюнктуры, политической обстановки, изменениям законодательства Локальность ресурсных и сбытовых рынков. Большая степень зависимости от системы поддержки

Анализ современного состояния эффективности управления в крестьянском хозяйстве показывает устойчивую тенденцию этого процесса в направлении снижения количественных и качественных показателей. Теория и практика менеджмента свидетельствует о том, что все руководители имеют возможность развивать и повышать эффективность своей работы. Однако присутствуют такие области, в которых они, мягко говоря, некомпетентны, что и является для руководителей ограничением.

Руководителям крестьянского хозяйства можно сосредоточить внимание на тех факторах, которые препятствуют полной реализации всех их личных возможностей. Определенные достижения крестьянского хозяйства в производственно-хозяйственной области пока еще не стали факторами кардинального повышения его менеджмента. Этому препятствуют следующие проблемы (табл. 10).

В современных условиях теория и практика управления признают первенство личности в организации, ее знания, навыки для эффективной деятельности.

Таблица 10

Проблемы, препятствующие повышению
эффективности управления в крестьянском хозяйстве

Вид проблем	Характеристика
Кадровые	Дефицит кадров рабочих профессий (трактористов-машинистов). Возникновение конфликтных ситуаций и ухудшение морально-психологического климата вследствие особого характера отношений между хозяином и наемным работником. Влияние на кадровую политику, принятие стратегических решений и на другие параметры хозяйственной деятельности семейных и родственных связей, что обусловлено правом наследования
Производственно-финансовые	Ограниченность собственных финансовых ресурсов, повышенный риск вложений из-за неопределенности внешней среды (природных факторов); низкий уровень капитализации; трудности получения заемных средств; низкий уровень эффективности использования производственных ресурсов и концентрации производства
Организационно-методические	Низкая степень регламентации в работе, приоритетность оперативного управления; ограниченные каналы связей, трудность привлечения внешних источников услуг, контактов; отсутствие специализации по функциям управления, необходимость совмещать профессии и функции. Отсутствие системности в повышении квалификации главы крестьянского хозяйства, специалистов и обучении основных производственных рабочих; низкий уровень предпринимательской культуры и отсутствие специального образования в области управления в условиях рыночной экономики

Для улучшения качества агротехнических работ и увеличения объемов реализации зерновой продукции необходимо мотивировать производственный персонал, при этом следует учитывать, что люди – это главный ресурс любого бизнеса [7, с. 86]. Если нет надежной команды, то невозможно добиться хороших результатов. В этих условиях актуальным становится формирование организационного поведения на предприятии, его практическое использование в управлении. Применение доступных методов в управлении людьми позволит организации достигать своих целей с максимальной пользой [2, с. 34]. В крестьянском хозяйстве необходимо обратить внимание на микроклимат в коллективе, его поддержка в бла-

гоприятном состоянии будет способствовать дружескому отношению работников друг к другу, слаженной работе, взаимовыручке.

Совершенствование управления малым бизнесом на примере крестьянского хозяйства предусматривает разработку и поэтапное осуществление комплекса организационных и социально-экономических мероприятий (табл. 11).

Таблица 11

Мероприятия по совершенствованию эффективности управления крестьянским хозяйством

Мероприятия	Результаты	Эффект
Организационные мероприятия		
Совершенствование структуры аппарата управления	Передача функций по ведению бухгалтерского учета и составлению налоговой отчетности на сторону	Создается экономичный и надежно работающий аппарат управления
Совершенствование методов и стиля управления	Формирование системы мотивации персонала. Адаптивное руководство. Инициативный стиль управления	Повышает эффективность воздействия на объект управления
Экономические мероприятия		
Повышение эффективности использования ресурсного потенциала	Управление персоналом И производительностью. Управление финансами. Управление маркетингом	Увеличение финансовых результатов деятельности
Расширение масштабов деятельности	Участие в кооперировании крестьянских хозяйств, в государственных программах финансовой и нефинансовой помощи СМБ. Установление партнерских отношений	Усиление кооперации, специализации и концентрации производства
Социальные мероприятия		
Повышение социальной эффективности менеджмента	Улучшение санитарно-гигиенических условий труда и отдыха. Разработка и внедрение программы социальной поддержки работников	Повышение степени удовлетворенности персонала работой в КХ

Правильно подобранная организационная структура управления является координирующим и направляющим инструментом, который обеспечивает целенаправленное функционирование всего крестьянского хозяйства. Предлагается организационная перестройка аппарата управления – выведение из штата крестьянского хозяйства бухгалтера и передача его функций для выполнения сторонней организации ввиду малого объема работ.

Руководителям крестьянского хозяйства необходим их переход к новому качеству, которое должно выразиться в руководителе инициативного типа (старое качество – исполнительный тип). Инициативный стиль руководства предполагает управление преимущественно демократическими методами [3, с. 85]. Руководитель должен обладать многомерным экономико-управленческим мышлением, думать и действовать многовариантно и концептуально.

Экономическая эффективность мероприятий по совершенствованию управления крестьянским хозяйством может быть установлена по следующим показателям (табл. 12).

Таблица 12
Экономическая эффективность мероприятий
по совершенствованию управления крестьянским хозяйством

Показатели	2016–2018 гг.	2019 г.
1	2	3
Стоимость товарной продукции, тыс. тенге	43813	43813
Стоимость производственных основных средств, тыс. тенге	20706	20706
Операционная прибыль, тыс. тенге	11271	11871
Среднесписочная численность рабочих, чел.	7	7
Среднесписочная численность руководителей и специалистов, чел.	5	4
Себестоимость реализованной продукции, тыс. тенге	32542	31942
в том числе затраты на управление	2764	2164

Окончание таблицы 12

1	2	3
Приходится на 1 работника управления, тыс. тенге:		
стоимости реализованной продукции	8763	10953
прибыли	2254	2968
стоимости основных средств	4141	5176
численности рабочих, чел.	1,4	1,7
Коэффициент эффективности управления	15,8	20,2

Из приведенных данных видно, что происходит увеличение коэффициента эффективности управления на 4,4 пункта, величины прибыли – на 5,3% вследствие сокращения затрат на организацию и управление производством на 600 тыс. тенге. Показатели эффективности управления имеют тенденцию к росту.

Принятие всех вышеуказанных мер и решение обозначенных проблемных вопросов позволят обеспечить повышение эффективности управления и создать условия для формирования конкурентоспособного крестьянского хозяйства.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (принято Парламентом Республики Казахстан от 31 марта 1998 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mgov.kz/ru/zakon-o-krest-yanskom-ili-fermerskom-hozyajstve/>
2. Бурмистров А. Нематериальные стимулы – затраты или инвестиции? / А. Бурмистров, Н. Тривильцева // Управление персоналом. – 2002. – №10. – С. 33–34.
3. Дистефано Дж. Дж. Что посеешь, то и пожнешь, или Несколько слов о высокой производительности труда // Маркетинг. – 2002. – №4. – С. 84–89.
4. Дмитриев И.О. Анализ проблем роста малого и среднего бизнеса // Вестник науки Сибири. – 2017. – №24. – С. 67–79.
5. Комлев М.Х. Система ключевых показателей эффективности как инструмент совершенствования менеджмента организации // Теория и практика общественного развития. – 2015. – №20. – С. 107–109.
6. Мишулина О.В. Экономика и менеджмент. Ч. 1: Экономика сельского хозяйства: учебное пособие / О.В. Мишулина, К.К. Абуов. – Костанай: Изд-во КГУ им. А. Байтурсынова, 2013. – 143 с.
7. Терешков Д.А. Почему люди работают // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С. 83–90.

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОГО РЕГИОНА

Кулакова Светлана Владимировна

DOI 10.31483/r-63994

Активное и эффективное развитие экономики невозможно без привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. Трудно представить, что одно только привлечение иностранных инвестиций поможет развитию экономики нашей страны, но, тем не менее, иностранные инвестиции могут послужить для нее неким толчком, стимулом развития и роста внутренних инвестиций. Для нашей страны наиболее привлекательными являются прямые инвестиции, так как вместе с ними в страну поступает не только капитал, но и многолетний опыт компаний, инвестирующих в Республику Казахстан, на мировых рынках. Приток иностранных инвестиций также позволяет Республике Казахстан принимать участие в процессе международной интеграции и будет способствовать нахождению оптимальной ниши во всемирном разделении труда [1, с. 56].

Одним из важных факторов привлечения в экономику страны иностранных инвестиций является инвестиционная привлекательность. Под инвестиционной привлекательностью понимается определенная сфера деятельности, в которой происходят инвестиционные процессы. Данная сфера формируется за счет влияния различных факторов: экономических, юридических, политических, социальных и т. д., которые определяют условия данной деятельности и уровень риска в том или ином регионе.

В современной экономической литературе нет единого подхода к определению понятия инвестиционной привлекательности и методов ее оценки. Некоторые приводят определение инвестиционной привлекательности объекта к ранжированию исследуемых объектов на основании оценок экспертов, некоторые приравнивают инвестиционную привлекательность к оценке эффективности инвестиционных проектов, когда инвестиционная привлекательность касается сравнения нескольких объектов с целью определения лучшего [2, с. 120].

Рассматривая понятие шире, Д.С. Катицин и А.В. Менский в статье «Инвестиционная привлекательность региона: основные характеристики и факторы формирования» рассматривают инве-

стиционную привлекательность региона как категорию рыночной экономики, которая описывается с помощью системы непротиворечивых критериев, выражающих взаимосвязь экономических интересов инвестора с позитивными тенденциями социально-экономического развития региона [3, с. 12].

В экономической литературе отражены различные подходы к группировке факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность региона. О.Н. Изюмова выделяет группы благоприятных и неблагоприятных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность [4, с. 37].

Каждая из составляющих инвестиционной привлекательности региона формируется группой факторов, отличающихся друг от друга направлением воздействия на инвестиционную активность региона. Факторы выбираются на основе принципов достаточного многообразия, минимальной существенной достаточности и целевой ориентации. Учет факторов позволяет оценить инвестиционную привлекательность в обобщенном характере как оценку инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Проведем анализ инновационно-инвестиционной привлекательности аграрного региона на примере Костанайской области Республики Казахстан.

Костанайская область – один из крупнейших аграрных регионов Республики Казахстан. Валовой выпуск продукции сельского хозяйства в 2018 году составил 71,9 млрд тенге, или 105,4% к соответствующему периоду 2017 года.

Один из ключевых показателей, влияющих на состояние инвестиционного климата региона, – это инвестиции в основной капитал. Инвестиции в основной капитал – это совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств (новое строительство, расширение, реконструкция и модернизация объектов).

Субъекты Республики Казахстан различаются между собой как по объему, так и по динамике инвестиций. Лидирующая роль в объеме инвестиций в основной капитал среди субъектов Республики Казахстан принадлежит Актюбинской области, Костанайская область занимает 9-е место (табл. 1) [5].

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал в разрезе областей
за 1 полугодие 2019 г., в млрд тенге

№ п/п	Область	Инвестиции в основной капитал
1	Кызылординская область	32,1
2	Шымкент	38,7
3	Западно-Казахстанская область	41,7
4	Туркистанская область	50,5
5	Павлодарская область	61,4
6	Северо-Казахстанская область	65,3
7	Жамбылская область	83,5
8	Акмолинская область	97,6
9	Костанайская область	98,5
10	Восточно-Казахстанская область	101,3
11	Мангистауская область	104,1
12	Алматинская область	146,6
13	Актюбинская область	146,7
14	Карагандинская область	220,6
15	Алматы	284,4
16	Нур-Султан	310,4
17	Атырауская область	365,8

Таким образом, по данным Комитета по статистике, за 1 полугодие 2019 года инвестиции в основной капитал страны достигли 5,2 трлн тенге, что на 11,7% больше показателей аналогичного периода прошлого года.

Из них больше всего получили проекты Атырауской области – 40,2% (рост – 18,2%). Вместе с тем самый большой рост инвестиций наблюдается в Западно-Казахстанской области. Однако доля в общем объеме финансирования у этого региона составляет всего 4,4% (рис. 1).



Рис. 1. Доля инвестиций в основной капитал в разрезе областей за I полугодие 2019 г., %

Вместе с тем наименьшие доли инвестиций – в Северо-Казахстанской области и Шымкенте. Снизилось финансирование в Нур-Султане (меньше, чем в I полугодии 2018 года, на 19,3%) и Мангистауской области (меньше на 22,8%). Почти во всех остальных регионах наблюдается рост инвестиций.

В последние годы в Костанайской области проводится большая работа по привлечению инвестиций. Только по сравнению с прошлым годом объём внешних инвестиций в регион возрос почти в два раза. За I полугодие 2019 года объём инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства составил 138,0 млрд тенге, что составляет 56,3% от общего объёма инвестиций, привлечённых в Костанайскую область.

За I полугодие 2019 года инвестиции в основной капитал составили 245,3 млрд тенге, или 113,3% к уровню соответствующего периода 2017 г. Из них 70% (172 498,1 млн тенге) – за счёт собственных средств предприятий, 25% (61 061,0 млн тенге) – бюджетные средства, 2,0% (4 940,9 млн тенге) – кредиты банков, 3,0% (9 903,8 млн тенге) – за счёт других заемных средств. Значительная доля инвестиций в основной капитал приходится на горнодобывающую промышленность – 33,8%, на втором месте – сельское, лесное и рыбное хозяйство (14,9%), на третьем месте – операции с недвижимым имуществом (13,1%) (рис. 2).



Рис. 2. Структура инвестиций в основной капитал предприятий Костанайской области

Всего с 2018 года в области запущено 14 новых проектов, в том числе 4 проекта, которые введены в текущем году, на общую сумму 20 млрд тенге.

Среди привлёкших инвестиции проектов такие, как:

- расширение действующего производства АО «Баян Сулу»;
- строительство комбикормового завода мощностью 200 тонн в сутки в городе Костанай;
- производство комбикормов на основе вторичного сырья в Аулиекольском районе;
- запуск цементного завода в Рудном;
- запуск мясокомбината ТОО «Торгай ЕТ».

В целом в индустриальной зоне «Костанай» к реализации запланировано 12 проектов на сумму свыше 1 трлн тенге. Запланированные проекты относятся к сфере машиностроения, сельского хозяйства, газовой промышленности. По информации областного акимата, на ближайшие годы (2020–2025) в регионе сформирован пул из 40 инвестиционных проектов на общую сумму более 2,1 трлн тенге [6].

Таким образом, Костанайская область активно развивает инвестиционную деятельность, создавая и реализуя инвестиционные проекты, привлекая инвесторов развитыми видами экономической деятельности (сельское хозяйство, промышленность, туризм), тем

самым повышая свою инвестиционную привлекательность на уровне иных субъектов Республики Казахстан (рис. 3).

Костанайская область обладает более низкой инвестиционной привлекательностью по сравнению с западными и южными областями. Костанайская область занимает не самые лидирующие позиции в Казахстане по привлечению инвестиций, имея средний рейтинг по методикам: данные Рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан» (2В – средний потенциал / умеренный риск), АКРА в МФЦА (IC7 – умеренная инвестиционная привлекательность / первый уровень).

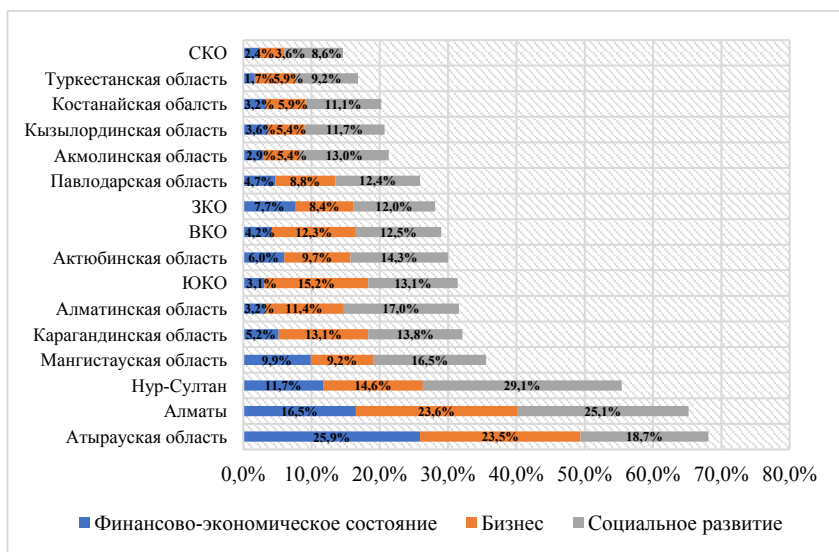


Рис. 3. Значения рейтингов областей по инвестиционной привлекательности

Костанайскую область характеризует такие критерии инновационно-инвестиционной привлекательности, как:

- благоприятные условия для агропромышленного комплекса;
- значительный ресурсно-сырьевой потенциал;
- комплекс мер государственной поддержки инвестиционной деятельности;
- высококвалифицированные трудовые ресурсы.

Наличие таких составляющих инвестиционной привлекательности Костанайской области создает предпосылки к притоку ин-

вестиций в основной капитал и росту инвестиционной привлекательности среди остальных субъектов Республики Казахстан.

Ранжирование носит условный характер, так как в формальных показателях невозможно учесть реальное положение дел. В таких случаях инвесторы используют статистические показатели для изучения реального состояния экономического положения региона, в который планируется вложение средств. Следовательно, необходимо проанализировать инновационный климат Костанайской области при помощи статистических показателей.

Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности Рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан» Костанайской области присвоен рейтинг 2В – «Средний потенциал – умеренный риск». Статус данной оценки был последний раз подтвержден в 2013 году [7, с. 6].

На конец 2019 года Костанайская область показала более благоприятные, чем ожидалось, бюджетные показатели. Этому способствовали взвешенное управление бюджетом, нацеленное на контроль за расходами, а также стабильный приток текущих трансфертов и налоговых доходов.

Далее определим, как такие факторы, как условия жизни населения, местоположение региона, производственный потенциал, воздействуют на инвестиционную привлекательность.

Костанайская область образована в 1936 году. Она находится на севере Республики Казахстан и граничит с четырьмя областями Республики Казахстан (Актюбинской, Карагандинской, Акмолинской и Северо-Казахстанской) и тремя областями России (Оренбургской, Челябинской, Курганской). Город Костанай, основанный в 1879 году и расположенный на берегу реки Тобол, является центром Костанайской области. Территория Костанайской области в основном представлена равнинным рельефом. Северная часть Костанайской области находится на юго-восточной окраине Западно-Сибирской низменности, на юге области находится Торгайское плато. Запад Костанайской области расположился на волнистых хребтах Зауральского плато, на юго-востоке область захватывает Сарыарку – степь в Центральном Казахстане.

Климат Костанайской области является резко континентальным и очень засушливым. Зимний период характеризуется обилием сильных морозов, северными ветрами и метелями. Лето в Костанайской области зачастую засушливое и жаркое. На севере Костанайской области количество осадков в год достигает 250–

300 мм; на юге Костанайской области – до 240–280 мм. На севере Костанайской области вегетационный период достигает 150–175 суток, на юге области продолжается до 180 суток.

Рассмотрим водные ресурсы Костанайской области. Реки Костанайской области скудны и малочисленны. Так, в пределах Костанайской области насчитывается около 310 мелких рек, которые в засушливый период лета пересыхают. Наиболее крупными реками Костанайской области являются реки Тобол и Торгай. На самой крупной реке Тобол расположились Верхнетобольское, Каратамарское и Амангельдинское водохранилища. В Костанайской области имеется более 5 тысяч озер. К самым крупным из них относятся Кусмурын, Тениз, Койбагор, Акколь, Сарыколь, Алаколь, которые расположены в Торгайской ложбине.

Почвы Костанайской области – в основном черноземы, для которых свойственен тяжелый механический состав, а также повышенная солонцеватость и засоление. В советский период почти вся площадь земель Костанайской области была распахана в результате освоения целины. Общая земельная площадь Костанайской области достигает 19600 тыс. га. Площадь сельхозугодий составляет 18123,4 тыс. га, в том числе 5659,3 тыс. га, или 31,2%, отводится под пашни; пастбищные угодья занимают 12068,0 тыс. га (67%).

На территории области проживает более ста национальностей и 10 народностей. Структура населения Костанайской области представлена в виде диаграммы на рис. 4.



Рис. 4. Структура населения Костанайской области
на 01.01.2019 г., %

На 01.01.2019 года население Костанайской области достигло 872 795 человек. Плотность населения – 4,5 человека на один квадратный километр.

По состоянию на 01.01.2019 года в состав Костанайской области входит 5 городов: Костанай, Рудный, Лисаковск, Аркалык, Житикара. Наиболее населенными являются города Костанай, Рудный и Лисаковск, наименее населенными – южные районы Костанайской области, плотность в которых составляет от 0,5 до 0,8 человека на один квадратный км.

По данным государственной статистики на 01.01.2019 года около 62% жителей Костанайской области – граждане трудоспособного возраста. В общей численности населения края преобладают женщины – 54% [8, с. 19].

Возрастная структура Костанайской области представлена на рис. 5.

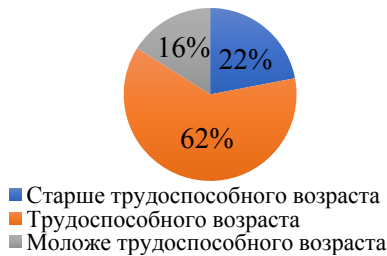


Рис. 5. Возрастная структура населения Костанайской области на 01.01.2019 г.

Можно сказать, что Костанайская область – это перспективный, трудоустроенный регион. Основные приоритетные виды экономической деятельности Костанайской области: оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство, промышленность и строительство.

Лидирующую позицию занимает оптовая и розничная торговля, выпуск продукции отрасли на конец 2018 года составил 238,5 млрд тенге, что на 18,3% превышает уровень прошлого года. Вторым по значимости видом экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Костанайской области является сельское, лесное и рыбное хозяйство, объем выпуска продукции составляет 197,8 млрд тенге. На третьем месте – обрабатывающая промышленность, выпуск продукции которой на конец 2018 года составил 172,9 млрд тенге [8, с. 54] (рис. 6).

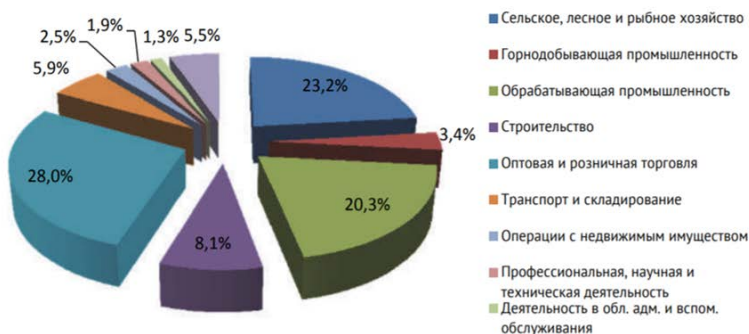


Рис. 6. Структура малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности на конец 2018 года

На конец 2018 года 12 экономических отраслей рассматриваемого региона продемонстрировали положительную динамику, из них 6 являются ключевыми:

- горнодобывающая промышленность – увеличение на 21,1%;
- оптовая и розничная торговля – увеличение на 18,3%;
- обрабатывающая промышленность – увеличение на 0,3%;
- сельское, лесное и рыбное хозяйство – увеличение на 7,0%;
- строительство – увеличение на 13,6%;
- транспорт и складирование – увеличение на 60,5%.

Шесть экономических отраслей Костанайской области показали уменьшение физического объема производства, в том числе:

- электроснабжение – снижение на 4,8%;
- водоснабжение – снижение на 23,1%;
- услуги по проживанию и питанию – снижение на 4,1%;
- информация и связь – снижение на 8,0%;
- операции с недвижимым имуществом – снижение на 9,9%;
- искусство, развлечения и бизнес – снижение на 16,1%.

На протяжении пяти последних лет положительная динамика отраслей экономики способствовала тенденции роста валовой добавленной стоимости, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства Костанайской области.

Структура валовой добавленной стоимости за период 2015–2018 гг. преимущественно обеспечена субъектами индивидуального предпринимательства (до 75%) от общего объема валовой добавленной стоимости, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства [8, с. 55] (рис. 7).

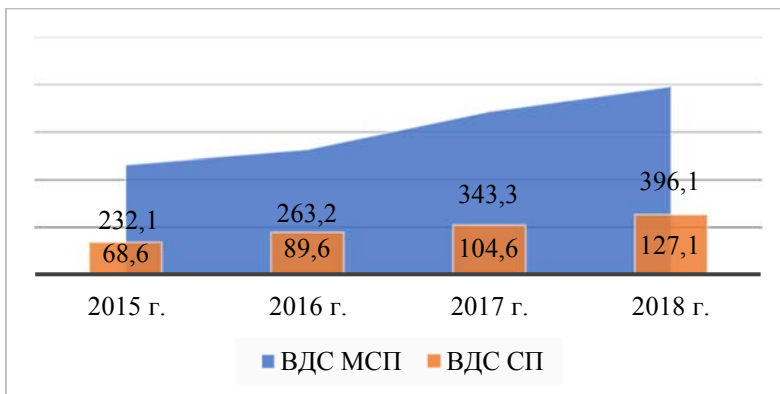


Рис. 7. Динамика валовой добавленной стоимости, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства Костанайской области за 2015–2018 годы, млрд тенге

Рассмотрим отдельные показатели, которые отражают развитие Костанайской области за период 2018–2019 гг.

Развитие аграрного потенциала области. Рост поголовья крупного рогатого скота увеличился на 2,3% (462,7 тыс. голов), лошадей – на 6,9% (124,1 тыс. голов), овец и коз – на 2,9% (506,7 тыс. голов). На предприятиях области внедряются высокоэффективные инновационные цифровые технологии, проводится интенсивное обновление техники.

На начало 2019 года Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан доведено задание по экспорту мяса говядины – 1500 тонн. На 23 октября текущего года экспортировано всего мяса говядины 1708 тонн (114%). Экспортировано в убойном весе в Российскую Федерацию 41,1 тонны баранины и 50,8 тонны свинины. В текущем году площадь ярового сева составила 4,7 млн га. В рамках диверсификации структуры посевных площадей были уменьшены площади пшеницы на 198 тыс. га, увеличены площади масличных культур до 510 тыс. га, что на 80,5 тыс. га больше уровня предыдущего года (в 2018 году – 429,5 тыс. га). На 116 тыс. га больше посеяны фуражные культуры (ячмень и овес), их площади составили 603 тыс. га (в 2018 году – 486,8 тыс. га).

В начале 2019 года на субсидирование развития семеноводства по программе «Поддержка семеноводства» было выделено 1,5 млрд тенге, которые полностью освоены. Количество оплаченных заявок по приобретенным семенам элиты и первой репро-

дукции в 2019 году – 703 заявки (в 2018 году – 498 заявок). Уборка зерновых культур по области завершена. По оперативным данным, валовый сбор зерна составляет 3 млн тонн, средняя урожайность по области составила 7,6 ц/га. В общей структуре обрабатывающей промышленности доля производства продуктов питания составляет 31,6%.

По состоянию на 1 полугодие 2019 года произведено товарной продукции на сумму 141,1 млрд тенге, что на 3,2% больше аналогичного периода 2018 года (136,9 млрд тенге).

Промышленный потенциал Костанайской области. Перерабатывающие предприятия области производят свыше 70 видов хлебобулочных изделий, 4–5 сортов муки, от 2-го сорта до премиум-класса, около 25 видов макаронных изделий, свыше 200 наименований молочной и мясной продукции, масло растительное (подсолнечное, рапсовое, льняное, сафлоровое, горчичное и др.), крупы (гречневая, ячневая, пшеничная, перловая, чечевица красная, манная, кукурузная).

Предприятия пищевой отрасли промышленности производят молочную, мукомольную, мясную продукцию, кондитерские изделия, алкогольные и безалкогольные напитки, масло растительное, которые реализуются как на территории нашей республики, так и в странах дальнего и ближнего зарубежья.

По итогам января – сентября текущего года экспорт сельскохозяйственной продукции составил 1,2 млн тонн на сумму 280 млн долл. Экспорт переработанной продукции составил 0,4 млн тонн на сумму 110 млн долл. Экспорт мяса осуществляется в Российскую Федерацию и Узбекистан, молочная продукция – в Россию, Киргизию и Таджикистан, растительные масла – в Китай, Афганистан, Таджикистан, макаронные изделия – в Афганистан, Туркмению, Грузию и Россию, мука – в 8 стран мира (в основном Афганистан, Узбекистан).

Господдержка сельского хозяйства – мощный и надежный механизм, обеспечивающий стабильность и рост экономики Костанайской области. По состоянию на I полугодие 2019 года в рамках государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса–2020» одобрено 176 проектов на сумму кредитов 8 461,1 млн тенге, в том числе к субсидированию ставки вознаграждения по кредитам банков одобрено 112 заявок на сумму кредитов 5 845,3 млн тенге, по частичному гарантированию кредитов – 64 проекта на сумму 2 615,8 млн тенге.

В рамках четвертой социальной инициативы «Расширение микрокредитования» в 2018 году было одобрено 1 039 микрокредитов на 4,3 млрд тенге. В 2019 году выдача микрокредитов продолжается.

В 2019 году на микрокредитование предусмотрено 3,3 млрд тенге, из них 3 млрд тенге – на кредитование в сельской местности, 37,1 млн тенге – в городах. На 1 октября 2019 г. одобрено 606 микрокредитов на 2 544,6 млн тенге (547 микрокредитов на 1 866,9 млн тенге в сельской местности, 59 микрокредитов на сумму 677,7 млн тенге – в городах). На рассмотрении в финансовых институтах находится 48 заявок на сумму 321 млн тенге.

Микрокредитование в сельских населенных пунктах осуществляется через КФ АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» и ТОО «Микрофинансовая организация «Атамекен Костанай», в городах – через банки второго уровня, фондируемые РФ АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

В рамках региональных программ через МФО «Атамекен Костанай» одобрено 48 микрокредитов на сумму 299,6 млн тенге, по программе «Қос қолдау» – 2 проекта на сумму 35 млн тенге. По состоянию на 1 сентября 2019 года всего банками второго уровня выдано кредитов субъектам малого бизнеса в объеме 197,5 млрд тенге, что на 21,5% больше уровня 2018 года.

Как уже было сказано выше, анализ инвестиционной привлекательности региона осуществляется по двум основным параметрам: 1) инвестиционный потенциал; 2) инвестиционный риск. Инвестиционный потенциал характеризует долю, которую та или иная область занимает на общем республиканском рынке. Инвестиционный риск указывает на количество и характер проблем, с которыми может столкнуться потенциальный инвестор в определенном регионе.

Инвестиционный потенциал складывается из суммы девяти составляющих, в которые входят социальный компонент, финансовый компонент, производственный компонент, потребительский компонент, институциональный компонент, инфраструктурный компонент, природно-ресурсный компонент, туристический и инновационный компоненты.

Рассмотрим инвестиционный потенциал Костанайской области за период с 2015–2018 гг. Интегральный риск состоит из финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального рисков. Вклад каждого риска или потенциала оценивается на основе анкетирования экспертов.

Для выявления проблем был проведен анализ изменения рангов инвестиционных рисков и рангов инвестиционного потенциала на основе данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (рис. 8, 9).

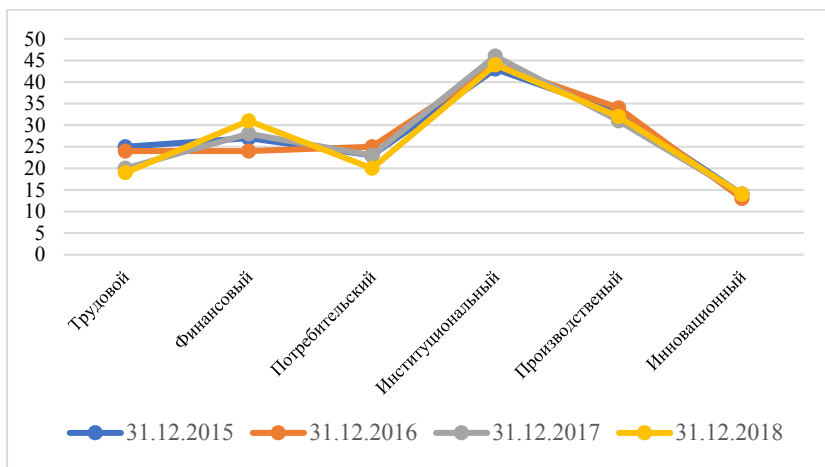


Рис. 8. Ранги инвестиционного потенциала Костанайской области в период 2015–2018 гг.

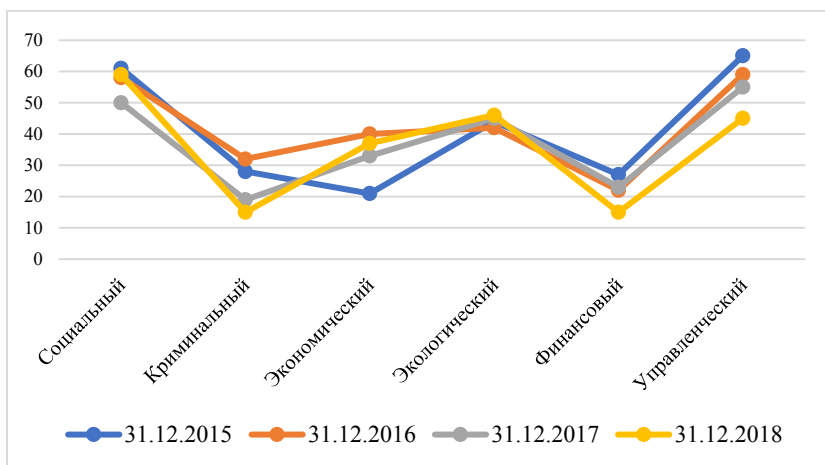


Рис. 9. Ранги инвестиционных рисков Костанайской области в период 2015–2018 гг.

В рейтинге использовались статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2019 года [9].

Данные графики следует понимать так: чем выше ранг риска, тем выше его влияние и вероятность реализации; чем выше ранг инвестиционного потенциала, тем меньше насыщенность территории региона данными факторами.

На основе данного анализа было выявлено, что проблемными местами для Костанайской области являются следующие виды рисков: экологический, управленческий и социальный. Также выявлено, что имеются проблемы с инфраструктурным, институциональным и финансовым потенциалами. В ресурсах единственным объектом, на который можно оказать влияние, являются сельскохозяйственные угодья, так как остальные параметры – это запасы балансовых природных ресурсов.

Анализ инновационного потенциала заключается в установлении меры способностей для указанного региона в осуществлении инновационной деятельности. Результаты анализа инновационного потенциала помогают представить потенциальному инвестору возможности, которые имеются в Костанайской области, по обеспечению необходимого эффекта от реализации инноваций.

Таким образом, предлагаем при анализе инвестиционной привлекательности Костанайской области учитывать показатели инновационного потенциала данного региона. Рассмотрим инновации, которые были реализованы в аграрном комплексе Костанайской области за период 2019 года.

Управление посевами с использованием системы «VRT» на платформе GPS. Сельскохозяйственные пашни практически ни у одного из хозяйств не являются идеальными прямоугольниками. В результате таких неровностей пашни, вследствие покрытия участков поля «дважды» среднестатистическое крестьянское хозяйство или ферма может потерять до 5–6% семян и дорогих минеральных удобрений.

Указанная система «VRT» на платформе GPS позволяет крестьянину вносить семена и удобрения только на «пропущенные» участки пашни. Таким образом возможно не только снизить себестоимость на выращивание сельскохозяйственных культур, но и повысить урожайность с пашни.

Ирригация посевов по смартфону. Сегодня в крестьянских хозяйствах Костанайской области активно внедряются мобильные системы слежения и управления за ирригацией посевов. Датчики влажности устанавливаются на всех участках поля и передают информацию в режиме реального времени о состоянии влажности грунта на разных глубинах.

Таким образом, Костанайская область занимает не самые лидирующие позиции в Казахстане по привлечению инвестиций, имея средний рейтинг по методикам: данные Рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан» (2В – пониженный потенциал / умеренный риск), АКРА в МФЦА (IC7 – умеренная инвестиционная привлекательность / первый уровень). Следовательно, Костанайская область – это довольно безопасное место для реализации инвестиционных проектов. Экономическая и политическая стабильность, активная деловая сфера способствуют притоку предпринимателей.

Подводя итог, можно сказать, что Костанайскую область характеризуют такие критерии инновационно-инвестиционной привлекательности, как:

- благоприятные условия для агропромышленного комплекса;
- значительный ресурсно-сырьевой потенциал;
- комплекс мер государственной поддержки инвестиционной деятельности;
- высококвалифицированные трудовые ресурсы.

Наличие таких составляющих инвестиционной привлекательности Костанайской области создает предпосылки к притоку инвестиций в основной капитал и росту инвестиционной привлекательности среди остальных субъектов Республики Казахстан.

В качестве рекомендаций по повышению эффективности инвестиционной деятельности в регионе были определены следующие направления: плановая работа с инвестиционными рисками (управленческие, социальные и экологические); работа, направленная на улучшение инфраструктурного и природно-ресурсного потенциала (увеличение числа сельскохозяйственных угодий). В перспективе снижение уровня рисков сделает регион более привлекательным для инвесторов и, как следствие, вызовет приток новых инвестиций.

Выполнение намеченных мер по улучшению потенциалов позволит повысить инфраструктурную обеспеченность региона, что приведет к повышению рангов инвестиционных потенциалов. Улучшение данных условий породит интерес к региону у новых потенциальных инвесторов.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Инвестиционная привлекательность региона: учебник / А.Н. Асаул, Н.И. Пасыда; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: Изд-во СПбГАСУ, 2008. – 120 с.
2. Казанцев В.В. Методические подходы к рейтинговой оценке инвестиционной привлекательности регионов // Инновационная наука. – 2015. – №12–1. – С. 120–122.
3. Катишин Д.С. Инвестиционная привлекательность региона: основные характеристики и факторы формирования» / Д.С. Катишин, А.В. Менский // Инвестиции в России. – 2011. – №5. – С. 11–12.
4. Изюмова О.Н. Экономическая сущность и природа инновационного потенциала и инвестиционной привлекательности региона // УЭКС. – 2016. – №34. – С. 30–55.
5. Ишекенова Б. Сколько инвестиций получили регионы Казахстана с начала года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lsm.kz/skol-ko-investicij-sobrali-zapolgoda-regiony-kazahstana>
6. Пресс-служба Премьер-министра Республики Казахстан. Обзор: Костанайская область: Успехи и достижения 2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.inform.kz/ru/>
7. Жахин А. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов Казахстана–2013 / А. Жахин, А. Мамажанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.raexpert.kz/files/ranking/Regions_Rating_analytics.pdf
8. Отчёт о развитии малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан в 2018 году в разрезе регионов. – Нур-Султан: Молодые инвалиды города Астана, 2019. – 224 с.
9. Экспресс-информация Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economy.gov.kz-kategorii-komitet-po-statistike>

РАЗВИТИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕРНА – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Кульчикова Жанна Тельмановна

DOI 10.31483/r-64023

Особое место среди различных видов безопасности занимает продовольственная безопасность страны, которая является неотъемлемой частью национальной безопасности. Ее значительная роль связана с тем, что продовольствие является базовым показателем жизнедеятельности человека, при отсутствии которого наступает неминуемо голод и смерть. Ежедневно каждому жителю страны оно необходимо в разнообразном ассортименте высокого качества. Степень социального и экономического развития страны характеризуют качество питания населения, его уровень, поскольку «...производство продуктов питания является самым первым условием жизни непосредственных производителей и всякого производства вообще...» [1, с. 257]. Обеспечение продовольственной безопасности страны является одним из главных направлений государственной политики, так как охватывает широкий ряд национальных, демографических, экономических, социальных и ряд других факторов.

Современное состояние аграрной сферы экономики в странах Евразийского экономического союза, которая во многом обеспечивает продовольственную безопасность, а также оказывает непосредственное влияние на продовольственную безопасность в мире, можно оценить следующим образом. Во-первых, на нее оказывают большое воздействие многоуровневые региональные объединения на экономическом пространстве Содружества Независимых Государств. Во-вторых, для аграрной сферы стран – участниц Евразийского экономического союза характерно значительное разделение в обеспечении продовольственной безопасности, экономической доступности продовольствия для населения, которые, в свою очередь, во многом связаны с уровнем развития национальных экономик [2, с. 3]. Так, за анализируемый период по уровню валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения государства Экономического союза различались в 7,3 раза, а по производству продукции сельского хозяйства на душу населения – в 2,2 раза.

Сельское хозяйство является одной из главных отраслей национальных экономик стран Евразийского экономического союза, несмотря на невысокую его долю в структуре ВВП. Например, в Казахстане она составляет 4,3%, в России – около 4%. Причем среди стран – участниц союза бесспорным лидером по производству основных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения является Республика Беларусь. Так, в 2017 году в Республике Беларусь производство картофеля на одного жителя составляло 675 кг против 197 кг произведенных в Казахстане и 201 кг в России, плодов и ягод – 50 кг (14 и 20 кг соответственно), скота и птицы в убойном весе – 127 кг (56 и 71 кг соответственно), молока было произведено в 2,5 раза больше, чем в Казахстане, и в 3,6 раза больше, чем в России. Объем производства молока на одного жителя Беларуси составил 771 кг (табл. 1).

Таблица 1
Производство продукции сельского хозяйства на душу населения в государствах – членах Евразийского экономического союза, 2015–2017 гг.

Продукция	Армения		Белоруссия		Казахстан		Кыргызстан		Россия	
	2015 г.	2017 г.	2015 г.	2017 г.	2015 г.	2017 г.	2015 г.	2017 г.	2015 г.	2017 г.
Зерновые и зернобобовые культуры, кг	200	102	912	842	1064	1141	319	н. д.	716	913
Сахарная свекла, кг	–	–	348	525	10	26	32	н. д.	245	
Картофель, кг	202	184	632	675	201	197	248	н. д.	230	201
Овощи, кг	335	289	178	206	203	210	185	н. д.	110	111
Плоды и ягоды, кг	126	121	58	50	12	14	37	н. д.	20	20
Скот и птица на убой (в убойном весе, кг)	33	н. д.	121	127	53	56	37	н. д.	65	71
Молоко, кг	242	254	743	771	295	303	260	н. д.	210	212
Производство яиц, штук	220	229	395	375	270	282	76	н. д.	291	305

Уровень самообеспеченности по основным видам продукции сельского хозяйства составляет 88,6%. Необходимость в таких продуктах, как зерно, яйца, масло растительное, страны – участницы экономического союза обеспечивают за счет собственного производства. Например, по говядине с учетом взаимных поставок страны-участницы обеспечивают свои потребности на 80%, по молоку, мясу птицы и свинины – на 87–93%. По плодово-ягодной продукции наиболее низкий уровень самообеспеченности государств союза наблюдается в Казахстане и России.

Обеспечение продовольственной безопасности, а также решение большей части проблем агропромышленного комплекса концентрируется и отражается в развитии зернового хозяйства и зернового рынка. Поскольку именно зерновое хозяйство и рынок зерна являются стратегической и одновременно многоцелевой и системообразующей отраслью в экономике страны и агропромышленном комплексе в частности, стимулируя или, наоборот, сдерживая развитие многих других с ним отраслей, продуктовых и сырьевых рынков.

Как развитая крупная региональная организационно-экономическая система рынок зерна пока не сформировался на экономическом пространстве ЕАЭС, существует в виде зоны свободной торговли зерном и продуктами его переработки. Вместе с тем зерновая торговля в рамках экономического союза и с третьими странами могла быть более эффективной, если бы на деле координировалась совместными усилиями государств – членов Евразийского экономического союза, а принятые взаимные обязательства выполнялись совместными усилиями [3, с. 43].

На практике отсутствие сбалансированной программы развития зернового рынка Евразийского экономического союза не дает возможности своевременно провести комплексную систему совместных законодательных, экономических и организационных мер по его эффективному развитию. Это, в свою очередь, оказывает отрицательное влияние на развитие зернового хозяйства и рынка зерна, прежде всего России и Казахстана, на долю которых (табл. 2) приходится 77% посевных площадей зерновых и зернобобовых культур, 92% общего объема производства зерна стран экономического союза. В 2017 году Россия и Казахстан произвели 156,1 тыс. тонн зерна (или 94%) от общего объема

стран союза, из них 135,5 тыс. тонн (или 81,5%) – Россия и 20,6 тыс. тонн (или 12,4%) – Республика Казахстан.

Таблица 2

Производство зерновых и зернобобовых культур
в государствах – членах Евразийского экономического союза,
2015–2017 гг.

Страны	2015 год			2017 год		
	Посевная площадь, млн га	Валовый сбор, млн тонн	Урожай- ность, ц/га	Посевная площадь, млн га	Валовый сбор, млн тонн	Урожай- ность, ц/га
Армения	0,2	0,6	31,8	0,15	0,3	19,8
Белоруссия	2,4	8,7	36,5	2,4	8,0	33,2
Казахстан	14,8	18,7	12,7	15,3	20,6	13,4
Кыргызстан	0,6	1,7	28,6	0,6	1,7	29,6
Россия	46,6	104,8	22,5	47,7	135,5	28,4

Динамика изменения валового сбора зерна в государствах – членах Евразийского экономического союза отражена на рисунке 1.

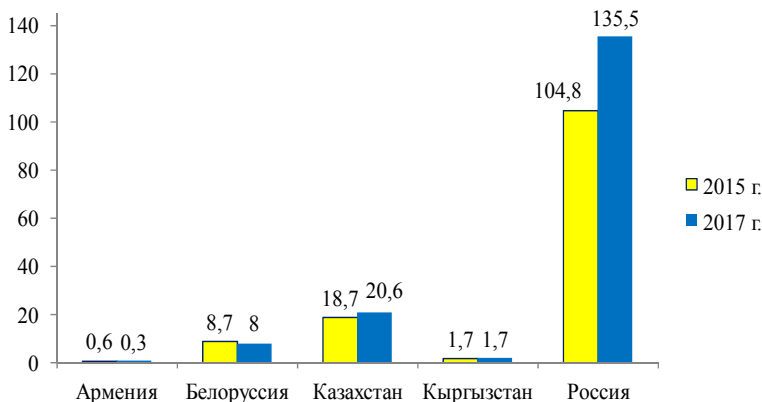


Рис. 1. Динамика изменения валового сбора зерна
в государствах – членах Евразийского экономического союза,
млн тонн

Именно Россия и Казахстан фактически полностью определяют состояние и возможности функционирования внутренней торговли

зерном Евразийского экономического союза и объемы поставок зерна, преимущественно пшеницы и ячменя, на мировой рынок.

Как видно из представленных данных (табл. 3), начиная с 1990 года в России и Казахстане сокращались посевные площади под всеми зерновыми культурами, а расширялись под пшеницей. Так, в России доля пшеницы в посевных площадях выросла с 38,4% в 1990 г. до 58,7% в 2017 г., ее валовые сборы возросли с 49,6 млн. тонн до 86 млн. тонн в 2017 году.

Аналогичная ситуация наблюдается в Республике Казахстан. Если в 1990 г. в структуре посевных площадей на долю пшеницы приходилось 60,2%, то в 2017г. она составила 77,7%. Доля пшеницы в валовых сборах зерновых культур возросла с 56,8% в 1990 г. до 82% в 2010 г.

Таблица 3

Производство пшеницы в России и Казахстане

Годы	Посевная площадь		Валовый сбор		Урожайность	
	млн га	удельный вес в посевах зерновых культур, %	млн т.	удельный вес в производстве зерна, %	ц/га	к средней урожайности зерновых культур, %
1	2	3	4	5	6	7
Производство пшеницы в России – всего						
1990	24,2	38,4	49,6	42,5	20,5	110,8
1995	23,9	43,7	30,1	47,5	12,6	108,6
2000	21,4	47	34,5	52,8	16,1	103,2
2005	24,6	56,5	47,7	61,3	19,3	104,3
2010	21,7	50,2	41,6	68,2	19,1	104,4
2015	25,9	55,6	61,8	59	23,9	100,8
2016	27,3	57,9	73,3	60,7	26,8	102,3
2017	28	58,7	86	63,1	30,7	104,6
Производство пшеницы в Казахстане – всего						
1990	14,1	60,2	16,1	56,8	11,5	94,3
1995	12,5	66,5	6,5	68,2	5,2	104
2000	10,1	81,3	9,1	78,5	9,0	95,7

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
2005	12,6	85,2	11,1	78,7	9,5	95
2010	13,1	80	9,6	82	7,3	91,3
2015	11,7	78,6	13,7	73,6	11,9	93,7
2016	12,4	80,7	14,9	72,6	12,1	89,6
2017	11,9	77,7	14,8	72,0	12,4	92,5

Такая ситуация была вызвана изменением в структуре питания населения, резким сокращением потребления продуктов животного происхождения. Одним из основных факторов в сложившейся ситуации стала низкая платежеспособность населения по причине массового банкротства предприятий, кризиса неплатежей по заработной плате и ряд других веских причин. Что повлекло за собой сокращение поголовья скота и птицы, как следствие, резкое снижение спроса на фуражное зерно [4, с. 25].

Многие из имеющихся проблем, которые характерны для развития зернового рынка Евразийского экономического союза, имеют место и в зерновой торговле между его странами, а также в экспортно-импортных операциях с зерном и продуктами его переработки. Из данных таблицы 4 видно, что Армения на 62,5%, Кыргызстан на 63,2% обеспечены зерном собственного производства. Таким образом, из пяти государств – членов Евразийского экономического союза на постоянной основе нуждаются во внешних поставках зерна по причине неблагоприятных почвенно-климатических условий, а также низкой землеобеспеченности – Армения и Кыргызстан. В России обеспеченность зерном собственного производства в 2017 г. составила 170,3%, в Казахстане – 152,3%. Только Россия и Казахстан, традиционно имея сравнительно высокую землеобеспеченность, располагают излишками зерна в объеме почти 35 млн. тонн для взаимной торговли и поставок его на экспорт. Республика Беларусь полностью удовлетворяет свои потребности в зерне за счет собственного производства, но вынуждена завозить отдельные его виды в порядке ассортиментного обмена.

Таблица 4

Самообеспеченность зерном, его экспорт и импорт
в государствах – членах Евразийского экономического союза

Показатели	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
2016 г.					
Самообеспеченность зерном, %	62,5	113,4	148,9	63,2	123,5
Экспорт зерна, тыс. т	0,2	1,2	5476,5	56,0	33900,0
Импорт зерна, тыс. т	397,6	70,6	59,9	292,3	1001,0
Удельный вес экспорта зерна в его производстве, %	0,1	0,01	26,5	3,9	28,1
Удельный вес импорта зерна в его потреблении, %	21,0	2,4	0,4	25,9	1,0
2017 г.					
Самообеспеченность зерном, %	н/д	н/д	152,3	79,1	170,9
Экспорт зерна, тыс. т	–	47,7	5447,7	72,7	43300,0
Импорт зерна, тыс. т	387,6	84,0	81,8	480,6	700
Удельный вес экспорта зерна в его производстве, %	–	0,5	26,5	3,9	31,9
Удельный вес импорта зерна в его потреблении, %	н/д	1,1	0,6	20,6	0,8

Несмотря на то что экспортные цены на зерно при его продаже часто были выше по сравнению с их уровнем при поставке зерна в страны дальнего зарубежья, в России основной объем торговли зерном приходился на страны дальнего зарубежья, а не на страны Содружества Независимых государств. Казахстан, напротив, основной объем зерна экспортировал в страны ближнего зарубежья.

Объем экспорта российского зерна по отдельным его видам в государства – члены Евразийского экономического союза весьма незначителен (табл. 5). Так, объем экспорта российского зерна в Армению составлял от 283 тыс. тонн (или 1,12%) в 2016 г. до 312 тыс. тонн (или 0,94%) в 2017 г. В Республику Кыргызстан в

2016 г. его доля составила 0,94%. В Республику Казахстан доля экспорта российского зерна в порядке ассортиментного обмена составляла от 0,1 до 0,3%. Республика Беларусь удовлетворяет свои потребности в зерне за счет собственного производства, вынуждена завозить отдельные его виды в порядке ассортиментного обмена. Так, его доля в российском экспорте в 2017г. составила 0,4%.

Таблица 5

Экспорт российского зерна пшеницы в государства – члены Евразийского экономического союза, т

Страны	2015 год			2016 год			2017 год		
	тыс. т.	Доля в российском экспорте, %	Доля в импорте, %	тыс. т.	Доля в российском экспорте, %	Доля в импорте, %	тыс. т.	Доля в российском экспорте, %	Доля в импорте, %
Армения	291	1,37	99	283	1,12	98	312	0,94	99
Беларусь	–	–	–	–	–	–	122	0,4	87
Казахстан	62	0,3	100	30	0,1	100	34	0,1	96
Кыргызстан	–	–	–	19	0,9				

Динамика изменения экспорта российского зерна пшеницы в государства – члены Евразийского экономического союза показана на рисунке 2.

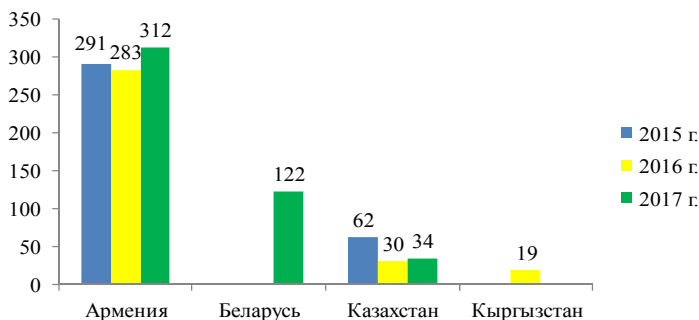


Рис. 2. Динамика изменения экспорта российского зерна пшеницы в государства – члены Евразийского экономического союза, тыс. тонн

Пшеница составляет основу зернового российского экспорта. Россия входит в тройку крупнейших мировых стран – экспортеров пшеницы, а с 2016 года устойчиво занимает первое место, опередив США, Канаду и страны Европейского союза. Экспорт зерновых в 2017 году составил 43,3 млн тонн, в том числе 33,0 млн тонн пшеницы, в 2018 году экспорт зерновых составил 42 млн тонн, в том числе пшеницы – 37 млн тонн.

Россия поставляет пшеницу в 87 государств мира. Доля российского зерна в импорте особенно велика в государства (табл. 6) Северной Африки (Египет – 63%), Тропической Африки (Судан – 62%), Ближнего Востока (94% – Иран, 59% – Турция), Южной Азии (Бангладеш – 29%), СНГ (Азербайджан – 94%). В определенной степени крупномасштабный экспорт российской пшеницы стал одним из основных экономических инструментов внешней политики страны.

Таблица 6

Экспорт российского зерна пшеницы в отдельные страны
в 2015–2017 г., тыс. т

Страны	2015 год		2016 год		2017 год	
	тыс. т.	Доля российского зерна в импорте, %	тыс. т.	Доля российского зерна в импорте, %	тыс. т.	Доля российского зерна в импорте, %
1	2	3	4	5	6	7
Северная Африка						
Египет	4534	42	5824	52	7835	63
Марокко	-	-	838	13	354	10
Тропическая Африка						
Нигерия	866	20	1412	33	1386	25
Судан	336	28	860	52	1455	62
Кения	642	45	388	28	591	32
ЮАР	975	44	738	46	507	29

Окончание таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7
Ближний Восток						
Турция	2971	68	2521	60	2930	59
Йемен	621	22	889	32	1435	45
Иран	1523	46	740	41	174	94
Южная Азия						
Бангладеш	687	18	1860	34	1923	29
СНГ						
Азербайджан	1242	93	1141	96	1214	94
Закавказье						
Грузия	520	96	456	100	512	100
Всего по 12 странам	14917	х	17667	х	20316	х
% к экспорту всей пшеницы	70,2	х	57,9	х	61,4	х
% к экспорту всего зерна	48,6	х	52,1	х	47	х

За счет вовлечения в сельскохозяйственный оборот ранее бывших пахотных земель Россия имеет возможность расширить площади зернового клина. В современных условиях Россия относительно быстро завоевала свою нишу на мировом зерновом рынке, играет важную роль в мировой торговле зерном, является одним из крупнейших его поставщиков на мировом рынке. Россия входит в пятерку крупнейших стран мира по размеру зернового клина, объемам производства зерна и его мировой торговли, имеет реальную возможность дальнейшего наращивания производства зерна и его экспортного потенциала. В перспективе экспорт зерна в объеме не менее 40 млн тонн должен стать основным драйвером наращивания его производства в стране.

Основу зернового экспорта Казахстана, также как и России, составляет пшеница. Республика входит в двадцатку мировых стран-экспортеров, поставляя пшеницу в 30 государств. Основной объем торговли зерном приходится на страны Содружества Независимых Государств. Из данных (табл. 7 и рис. 3) видно, что в 2017 г. объем экспорта зерна пшеницы из Республики Казахстан в страны СНГ и страны дальнего зарубежья составил 4256,5 тыс. тонн, из них в государства СНГ – 3173,2 тыс. тонн, в страны дальнего зарубежья – 1083,3 тыс. тонн (табл. 7).

Таблица 7

Экспорт и импорт зерна пшеницы из Казахстана в страны СНГ
и страны дальнего зарубежья, тыс. т

Показатели	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Экспорт, всего, в том числе:	5100,2	4208,2	3635,9	4504,2	4256,5
Страны СНГ	3831,5	2927,1	3030,0	3442,1	3173,2
Страны дальнего зарубежья	1268,7	1281,1	605,9	1062,1	1083,3
Импорт, всего, в том числе:	1,3	11,4	62,4	16,6	38,3
Страны СНГ	1,2	11,3	62,4	16,4	38,3
Страны дальнего зарубежья	0,1	0,1	0,0	0,2	0,0
Удельный вес экспорта пшеницы в страны СНГ, %	75,1	69,5	83,3	76,4	74,5
Удельный вес экспорта пшеницы в ее производстве, %	36,5	32,3	26,4	30,1	28,8

Динамика экспорта зерна пшеницы Казахстана в страны СНГ и дальнего зарубежья показана на рисунке 3.

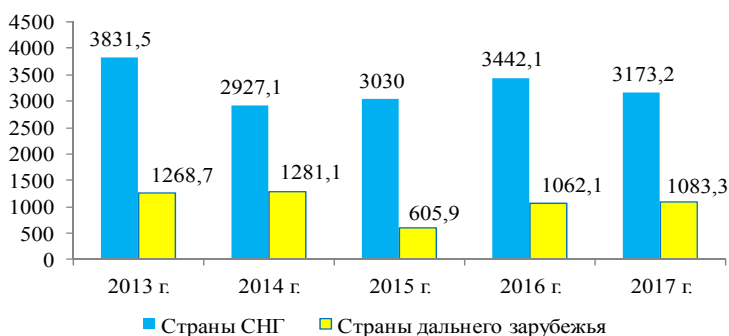


Рис. 3. Динамика экспорта зерна пшеницы Казахстана
в страны СНГ и дальнего зарубежья

В 2017 г. в географии импортеров зерна пшеницы 39,6% приходилось на Узбекистан, 25,2% – на Таджикистан, 11,6% – на прочие страны мира (рис. 4).

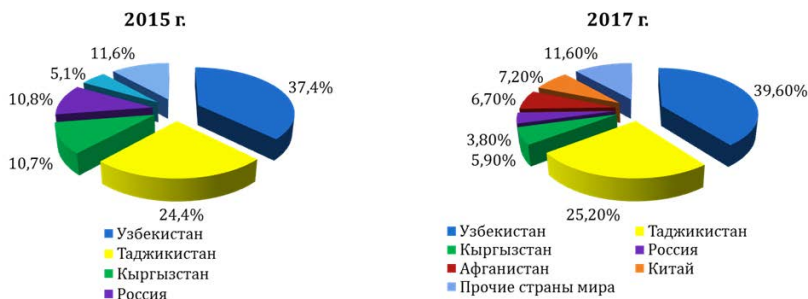


Рис. 4. Структура экспорта зерна пшеницы Казахстана по странам мира

В целях более полного учета места и роли каждой из стран – участниц Евразийского экономического союза в формировании эффективного рынка зерна, а также устранения препятствий при взаимной торговле зерном, его экспорте необходимо провести следующие основные мероприятия:

- разработать четкую стратегию функционирования агропромышленного производства, в том числе общую научно обоснованную схему территориально-отраслевого разделения труда при производстве зерновых культур. На этой платформе необходимо обосновать единую научно обоснованную схему территориального разделения труда в зерновом производстве, которая будет учитывать природные и экономические особенности каждой из стран экономического союза, положительные и отрицательные факторы, которые определяют возможности развития и эффективного функционирования зернового хозяйства и рынка зерна. Кроме того, необходимо создать единую товаропроводящую систему в целях беспрепятственного продвижения зерна и продуктов его переработки на внутренние и внешние рынки, что позволит снизить общие издержки за счет формирования и развития Евразийской товаропроводящей системы;

- необходимо разработать долгосрочный план развития общего зернового рынка Евразийского экономического союза, в котором

необходимо будет выделить основные виды зерна, а также проведение совместных мероприятий при их производстве и реализации. Кроме того, предусмотреть организацию в специализированных зонах производства отдельных видов зерна, межрегиональные и межгосударственные зерновые кластеры, эффективно использовать общие инновационные и инвестиционные проекты;

– создать эффективные межгосударственные экономические механизмы стимулирования развития зернового производства, для этого необходимо разработать индикативные долгосрочные балансы, использовать единую базу данных, последние будут направлены на увеличение внутреннего потребления и создание экспортного потенциала зерна и продуктов его переработки;

– организовать торговлю зерном между государствами – членами ЕАЭС через единую межгосударственную аграрную биржу, которая будет способствовать выведению определенной части зерна из теневого оборота, упорядочит процесс ценообразования;

– информационное обеспечение необходимо осуществлять в рамках единой информационной системы общего агропродовольственного рынка. Применение полноценной интегрированной информационной подсистемы «Общий зерновой рынок» будет способствовать улучшению информационного обеспечения всех государств – членов общего зернового рынка Евразийского экономического союза.

Список литературы

1. Алтухов А.И. Роль и место России в обеспечении коллективной продовольственной безопасности Евразийского экономического союза // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2017. – №2. – С. 2–8.
2. Алтухов А.И. Размещение и специализация сельскохозяйственного производства: проблемы и пути их решения / А.И. Алтухов, Л.П. Силаева, Р.В. Солошенко [и др.]. – Курск: Изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2014. – 202 с.
3. Алтухов А.И. Концептуальные основы размещения и специализации агропромышленного производства / А.И. Алтухов, О.В. Асмус, Л.П. Силаева [и др.]. – М.: Изд-во ГНУ ВНИИЭСХ, 2010. – 104 с.
4. Алтухов А.И. Основные направления регионального размещения и специализации агропромышленного производства в России / А.И. Алтухов, А.И. Трубилин, Л.П. Силаева [и др.]. – М.: Изд-во ГНУ ВНИИЭСХ; Краснодар: Изд-во КубГАУ, 2014. – 183 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лилимберг Светлана Ивановна

DOI 10.31483/r-63959

В многочисленных исследованиях угроз экономической безопасности современных предприятий недостаточное внимание уделяется отрасли, непосредственно обеспечивающей продовольственную безопасность страны. По нашему мнению, исследование угроз экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий является важнейшим фактором, позволяющим фиксировать, анализировать и предотвращать характерные для них опасности. Вместе с этим экономическая безопасность сельскохозяйственных предприятий играет определяющую роль в решении продовольственной проблемы страны, что делает данное исследование своевременным и актуальным.

В связи с этим целью исследования является разработка алгоритма формирования и управления системой экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия (на примере ТОО «АВС»).

В ходе проведения исследования были использованы аналитические, статистические, графические методы, а также метод ситуационного анализа, в частности, интерпретация ситуации с установлением наиболее важных факторов (переменных) и оценка возможных последствий их трансформации.

Под угрозой экономической безопасности понимается совокупность наиболее конкретных и непосредственных условий и факторов, создающих опасность для интересов индивида, предприятия, общества, государства [4].

Общее понятие категории «угрозы экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий» требует уточнений, так как возникает под влиянием объективных специфических особенностей отрасли. Сельское хозяйство отличается от других отраслей национальной экономики высокой зависимостью от непредсказуемых погодно-климатических условий, особенностями протекания производственного процесса, особенностями формирования кадрового и инновационного потенциала [6]. Именно эти специфические особенности превращаются в наиболее явные угрозы эффективной деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя.

К тому же помимо внешней угрозы экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий в виде природных и/или биологических условий существует еще целый ряд угроз, которые опреде-

ляют актуальные проблемы аграрного сектора экономики: финансовые, технико-технологические, инновационные, трудовые [5].

На рисунке 1 продемонстрированы особенности сельскохозяйственных предприятий, формирующие его экономическую опасность.

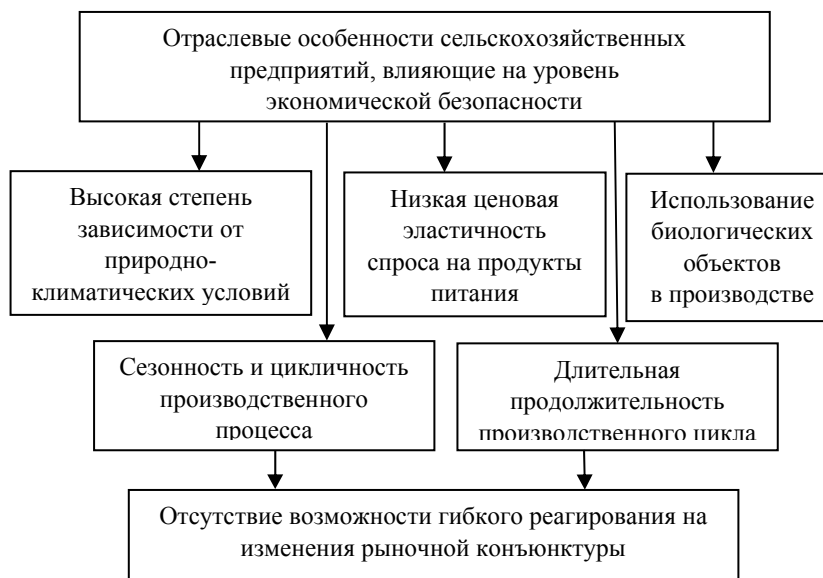


Рис. 1. Отраслевые особенности сельскохозяйственных предприятий, влияющие на уровень экономической безопасности

Высокая степень зависимости сельскохозяйственного производства от природно-климатических условий и подверженность риску со стороны влияния множества непредсказуемых факторов препятствуют эффективному экономическому развитию сельскохозяйственных предприятий.

Система экономической безопасности действующего сельскохозяйственного товаропроизводителя (в качестве которого в данном исследовании выступает ТОО «АВС», расположенное в Костанайской области Республики Казахстан) должна быть сформирована с учетом вероятности изменений параметров работы предприятия в условиях колебания внешней среды для сохранения его финансовой устойчивости и независимости [2].

Экономическая безопасность – это идеальное состояние ТОО «АВС», при котором предприятие, стремящееся к максимизации

170 Проблемы управления в социально-экономических системах: теория, методология, практика

прибыли, находится в равновесии и способно к саморегулированию в изменяющихся условиях функционирования при разумном риске.

Обеспечение экономической безопасности в ТОО «АВС» представляет собой целенаправленную, постоянно осуществляемую деятельность (хозяйственную, нормотворческую, аналитическую, организационную, оперативно-розыскную и прочую) всех субъектов экономической безопасности по защите приоритетных (жизненно важных) экономических интересов, основными этапами которой являются:

- установление приоритетных экономических интересов в каждой сфере хозяйственной деятельности;
- разработка механизмов прогнозирования и выявления угроз;
- формирование системы предотвращения существующим и возникающим угрозам;
- разработка механизмов взаимодействия всех субъектов системы безопасности [1].

Система обеспечения экономической безопасности ТОО «АВС» включает в себя совокупность субъектов экономической безопасности, систему мер и деятельность по их реализации в целях защиты приоритетных экономических интересов предприятия от внешних и внутренних угроз.

Эффективный подход к обеспечению доходности и устойчивости бизнеса может быть достигнут именно за счет прогнозирования и своевременного предотвращения рисков, как очевидно представляющих угрозу экономической безопасности, так и потенциально вероятных [3].

В целом экономическая безопасность предприятия ТОО «АВС» нацелена на:

- высокую экономическую эффективность, независимость и устойчивость работы предприятия;
- обеспечение конкурентоспособной деятельности предприятия;
- высокий уровень управления предприятием;
- строгий кадровый отбор;
- обеспечение соответствия экологическим стандартам;
- эффективный механизм правового регулирования всех направлений деятельности предприятия;
- обеспечение информационной безопасности работы предприятия;
- гарантии безопасности работников предприятия, а также сохранности их имущества и профессиональных интересов.

Исходя из этого, могут быть выделены основные объекты, защите которых должна обеспечивать система экономической безопасности предприятия (рис. 2).



Рис. 2. Объекты защиты в системе экономической безопасности ТОО «АВС»

Таким образом, в процессе обеспечения экономической безопасности руководству ТОО «АВС» рекомендуется сосредоточить внимание на основных объектах, подлежащих защите. В зависимости от состояния и степени защищенности от различного рода угроз экономической безопасности приведенные объекты оказывают непосредственное влияние на финансовое благосостояние предприятия ТОО «АВС».

Обеспечение экономической безопасности в ТОО «АВС» включает в себя постоянный мониторинг состояния внутренней и внешней среды, позволяющий системе самообновляться и саморегулироваться. Саморегуляция системы экономической безопасности ТОО «АВС» создает возможность адекватного реагирования руководства предприятия на все желательные и нежелательные изменения окружающей среды, предупреждать угрозы стабильному развитию предприятия. Пошаговая модель создания и актуализации системы экономической безопасности ТОО «АВС» может быть представлена следующим образом (рис. 3).



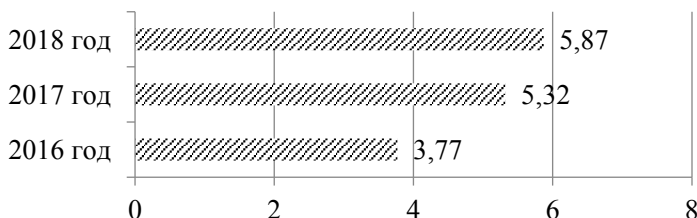
Рис. 3. Рекомендуемый алгоритм формирования системы безопасности ТОО «АВС»

На основе проведенного анализа автор делает вывод, что основой экономической стабильности организации являются владельцы бизнеса, способные привлечь для реализации данной функции высокопрофессиональный персонал.

Воспользуемся рекомендуемым алгоритмом для формирования системы экономической безопасности предприятия ТОО «АВС».

На первом этапе выполняется анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия относительно установленных выше объектов защиты: земельные ресурсы, трудовые ресурсы, внеоборотные и оборотные ресурсы, договорные отношения с партнерами. В ходе анализа были выявлены угрозы пот отношению к ряду объектов.

На рисунке 4 представлена динамика затрат в расчете на 1 га сельхозугодий, которая демонстрирует неблагоприятную тенденцию к росту.

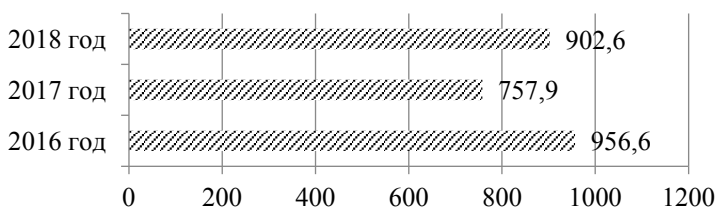


‖затраты в расчете на 1 га сельхозугодий, тыс.тенге

Рис. 4. Динамика затрат в расчет на 1 га сельхозугодий ТОО «АВС»

В 2018 году затраты на 1 га увеличились на 56% по сравнению с 2016 годом, что свидетельствует о снижении эффективности использования земельных ресурсов и необходимости изыскания резервов снижения себестоимости производимой в ТОО «АВС» продукции.

На рисунке 5 представлена динамика эффективности использования трудовых ресурсов (производительности труда) в ТОО «АВС».



‖производительность труда, тыс.тенге на 1 работника

Рис. 5. Динамика производительности труда в ТОО «АВС»

В 2017 году производительность труда существенно снизилась (на 20,8%) по сравнению с 2016 годом, в 2018 году данный показатель увеличился, но все равно не превысил уровень 2016 года и оказался ниже на 5,7%. В результате бесед с работниками предприятия нами было выявлено, что работники крайне недовольны системой стимулирования и мотивации труда в ТОО «АВС».

В таблице 1 представлена динамика эффективности использования основных и оборотных средств на предприятии.

Таблица 1

Динамика эффективности использования основных и оборотных средств ТОО «АВС»

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста, % (2018 г. к 2016 г.)
Фондоотдача, тыс. тенге	5,57	4,31	4,18	75,0
Рентабельность основных средств, %	297,3	97,3	131,6	−165,7 п.п.
Рентабельность оборотных средств, %	467,4	144,4	198,1	−269,3 п.п.

Показатель фондоотдачи отражает все факторы, влияющие на использование основных производственных фондов и на увеличение производства сельскохозяйственной продукции. Фондоотдача в ТОО «АВС» существенно снижается (на 25%), что объясняется как резким снижением прибыли, так и ростом среднегодовой стоимости основных средств. Снижение показателей рентабельности как основных, так и оборотных средств также объясняется высоким темпом роста затрат и свидетельствует о снижении эффективности использования основных и оборотных ресурсов ТОО «АВС».

Выполненный анализ позволил обратить внимание на угрозы, которые наносят ущерб экономической безопасности предприятия. На основании оценки уровня экономической защищенности может быть составлена карта идентификации угроз (табл. 2).

Таблица 2

Карта идентификации угроз экономической безопасности предприятия

Угрозы	Уровень и стоимостная оценка угрозы		
	низкий	средний	высокий
1	2	3	4
Применение традиционной системы земледелия (минимальная обработка почвы)	—	—	Снижение эффективности использования земельных ресурсов (рост затрат на 1 га на 56%)

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
Отсутствие эффективной и стабильной системы стимулирования и мотивации труда	—	Снижение эффективности использования трудовых ресурсов (производительности труда) на 20,8%	—
Рост стоимости основных средств на 40,5% и наличие неиспользуемого здания	—	Снижение эффективности использования основных средств (фондоотдачи) на 25%	—

Первая угроза – это применение традиционной системы земледелия (минимальная обработка почвы), обусловившее существенное снижение эффективности использования земельных ресурсов, в частности, рост затрат на 1 га сельхозугодий. Доля площадей под зерновыми культурами составляет 57% в структуре сельхозугодий и 75% в структуре пашни. Таким образом, основной причиной снижения эффективности использования земли является применение традиционной системы земледелия, а именно минимальная обработка почвы под зерновыми культурами.

Система нулевой обработки почвы, также известная как No-Till, – современная система земледелия. В случае применения этой системы почвенный грунт не распахивается, а на поверхность почвы укладывается пласт специально измельчённых остатков растений – мульча. Отсутствие повреждений верхнего пласта грунта предупреждает водную и ветровую эрозию почвы, а также значительно лучше сохраняет воду. Применение этой системы земледелия не оказывает влияния на рост урожайности, как при использовании современных методов традиционного земледелия, однако такая обработка почвы требует значительно меньших затрат труда и горючего. Нулевая обработка почвы – современная сложная система земледелия, которая отнюдь не сводится к простому отказу от пахоты.

В традиционной системе земледелия почва готовится к севу механической обработкой почвы (пахотой). Однако кроме значительных затрат времени, работы и ресурсов распахивание почвы

приводит к эрозии, что вызывает деградацию почвы. Система нулевой обработки почвы основана на отказе от механического возделывания.

Несмотря на то, что при постоянном использовании нулевой обработки почва не обрабатывается, первоначальный переход на эту систему требует проведения специальной предварительной обработки.

Главное требование к полю, которое обрабатывается по системе No-Till, это ровная поверхность почвы, потому что лишь при условии ровной поверхности могут правильно работать специальные сеялки, иначе часть семян они будут сеять слишком глубоко или, наоборот, слишком мелко, что отразится на урожае. Для выравнивания поверхности используют культиваторы или другую технику.

В отличие от традиционного полеводства стерня не сжигается и не закапывается в землю, солома не забирается из полей. Нетоварные остатки, например солома, после сбора урожая измельчаются до определенного размера, а потом равномерно распределяются по полю. На поверхности формируется почвозащищающее покрытие, которое противостоит водной и ветровой эрозии, обеспечивает сохранение влаги, мешает росту сорняков, содействует активизации микрофлоры грунта и является базисом для воспроизведения плодородного пласта почвы и дальнейшего повышения урожайности.

Система нулевой обработки почвы имеет как свои преимущества, так и недостатки, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Преимущества и недостатки системы нулевой обработки почвы (No-Till) по сравнению с традиционной системой

Преимущества	Недостатки
1	2
Экономия ресурсов (горючего, удобрений, трудозатрат, амортизационных) в размере 10% на 1 га посевов	Относительная сложность и необходимость сурового соблюдения агрокультуры
Сохранение и восстановление плодородного пласта грунта	Непригодность на избыточно увлажнённых, заболоченных грунтах
Снижение или полное предотвращение эрозии грунтов	Необходимость выравнивания неровных участков почвы

Окончание таблицы 3

1	2
Накопление влаги в грунте, что особенно актуально в условиях степи и обуславливает заметное снижение зависимости урожая от погодных условий	Накопление в верхних слоях патогенов и вредителей, что требует активной химической защиты
Увеличение урожайности культур за счёт вышеупомянутых факторов	

Результаты такой работы должны быть экономически оценены, что позволит хозяйству выявить недостатки организационно-технологических решений и принять конкретные меры по их устранению.

Главное, с точки зрения руководства ТОО «АВС», – это возможность снижения материальных затрат, экономический эффект от которой будет подробно рассчитан ниже.

Следующая угроза – это существенное (на 20,8%) снижение производительности труда. Консультации специалистов, а также беседы с работниками ТОО «АВС» позволили установить, что на предприятии слабо представлена система материального стимулирования труда работников. Одним из путей её эффективного формирования может стать участие работников в прибыли.

Для внедрения системы участия работников в прибыли предприятия целесообразно использовать основанный на системе Ракера расчет премиального фонда как процента от прироста выручки предприятия в анализируемом периоде. Для выполнения расчетов воспользуемся данными, предоставленными РГКП «Республиканский научно-исследовательский институт по охране труда Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан» («РНИИОТ»): в случае создания премиального фонда в размере 20% отчислений от прироста чистой прибыли предприятия общий прирост производительности труда может составить 15%.

Еще одна угроза – это снижение эффективности использования основных средств (фондоотдачи) на 25% вследствие роста стоимости основных средств, а также наличия на предприятии неиспользуемого здания. На балансе предприятия имеется две откормочных площадки 2001 года постройки. Однако вследствие постоянного сокращения условного поголовья сельскохозяйственных од-на из площадок уже в течение 5 лет не используется. В таком слу-

чае откормочная площадка может быть реализована по адекватной цене. Это принесет экономический эффект, выраженный в стоимости площадки. С целью повышения стоимости целесообразно провести косметический ремонт откормочной площадки.

С целью совершенствования системы безопасности ТОО «АВС» могут быть предложены меры, направленные на устранение выявленных угроз.

Как было указано выше, внедрение в производство зерновых культур нулевой обработки почвы принесет ТОО «АВС» экономический эффект, выраженный в снижении затрат (табл. 4).

Таблица 4

Расчет экономического эффекта от внедрения нулевой обработки почвы

Показатели	При минимальной обработке (факт 2018 года)	При нулевой обработке (расчет)	Отклонение, +, -
1	2	3	4
Посевная площадь под зерновыми культурами	2831	2831	—
Затраты на 1 га посевов зерновых культур, тыс. тенге	6,33	5,70	−0,63

Окончание таблицы 4

1	2	3	4
Затраты на производство зерновых культур, всего, тыс. тенге	17920,2	16136,7	−1783,5
Затраты на производство и реализацию продукции, всего, тыс. тенге	29075,1	27291,6	−1783,5
Экономический эффект (снижение затрат), тыс. тенге	−1783,5		

Создание премиального фонда в размере 20% отчислений от прироста прибыли предприятия обеспечит общий прирост производительности труда в размере 15%. Соответственно, прирост денежной выручки также составит 15%. Увеличение оборота вызовет рост переменных затрат (62% в общей структуре затрат), который составит (29075,1 x 15% x 62%) 2704,0 тыс. тенге. Сумма отчислений в поощ-

рительный фонд составит 2295,3 тыс. тенге, а непосредственный прирост прибыли предприятия – 3723,4 тыс. тенге (табл. 5).

Таблица 5

Расчет экономического эффекта от создания поощрительного фонда для участия работников в прибыли ТОО «АВС»

Показатели	факт 2018 года	расчет 2020 год	Отклонение, +, -
1	2	3	4
Производительность труда, тыс. тенге на 1 работника	902,6	1038,0	+ 135,4
Среднегодовая численность работников, чел.	47	47	
Денежная выручка от реализации продукции, тыс. тенге	42421,6	48786,0	+ 6364,4
Переменные затраты на производство и реализацию продукции (62%), тыс. тенге	18026,6	20730,6	+ 2704,0
Отчисления в поощрительный фонд, тыс. тенге	—	2295,3	+ 2295,3
Затраты на производство и реализацию продукции, всего, тыс. тенге	29075,1	34074,4	+ 4999,3
Экономический эффект (прирост прибыли), тыс. тенге	+ 1365,1		

Если в случае реализации дополнительных мероприятий по повышению денежной выручки прибыль в перспективе возрастет, то соответственно, увеличится планируемая сумма отчислений в поощрительный фонд.

В таблице 6 приведен расчет экономического эффекта, который может быть получен в результате ремонта и последующей продажи неиспользуемого здания в составе основных средств ТОО «АВС» – откормочной площади для скота общей площадью 400 кв. метров.

Рыночная стоимость 1 кв. метра помещений сельскохозяйственного назначения указанного года постройки (2001) составляет 8000 тенге.

Таблица 6

Расчет экономического эффекта от реализации неиспользуемой откормочной площадки ТОО «АВС»

Показатели	тенге
Рыночная стоимость 1 кв. метра	8
Площадь откормочной площадки, кв. метров	400
Денежная выручка от реализации	3200
Затраты на проведение косметического ремонта	1400
Экономический эффект (прирост прибыли)	1800
Снижение среднегодовой стоимости основных средств (по балансовой стоимости)	2010

Площадка может быть реализована создаваемому на территории района сельскохозяйственному кооперативу животноводческого направления.

Непосредственные результаты предлагаемых мероприятий сведены в таблице 7.

Таблица 7

Оценка эффективности мероприятий по управлению системой экономической безопасности ТОО «АВС»

Стоимостная оценка угроз	Мероприятия по устранению угроз	Эффективность мероприятий
1	2	3
Снижение эффективности использования земельных ресурсов (рост затрат на 1 га на 56%)	Применение интенсивной системы нулевой обработки почвы (No-Till) под посевами зерновых культур	Экономия ресурсов в размере 10% на 1 га посевов и получение эффекта в размере 1783,5 тыс. тенге
Снижение эффективности использования трудовых ресурсов (производительности труда) на 20,8%	Разработка системы участия работников в прибыли и создание поощрительного фонда в размере 20% от прибыли	Рост производительности труда на 15% и получение эффекта в размере 1365,1 тыс. тенге

Окончание таблицы 7

1	2	3
Снижение эффективности использования основных средств (фондоотдачи) на 25%	Реализация на рынке неиспользуемой откормочной площадки	Получение эффекта в размере 1,8 тыс. тенге; снижение среднегодовой стоимости основных средств на 2 тыс. тенге

Реализация всех разработанных мероприятий вызовет соответствующее изменение финансовых результатов (табл. 8).

Таблица 8

Динамика финансовых результатов деятельности предприятия на перспективу

Показатели	2018 год (факт)	Прогноз (расчет)	Темп роста, %
Денежная выручка от реализации продукции, тыс. тенге	42421,6	48787,8	115,0
Затраты на производство и реализацию продукции, тыс. тенге	29075,1	32290,9	111,1
Прибыль, всего, тыс. тенге	13346,5	16496,9	123,6

Денежная выручка от реализации продукции увеличится на сумму, полученную от реализации откормочной площадки, и на сумму, полученную в результате роста производительности труда, и составит 48787,8 тыс. тенге, что на 15% выше по сравнению с 2018 годом.

Затраты возрастут на величину дополнительных переменных затрат от роста производительности труда, а также на сумму, отчисляемую в поощрительный фонд, однако снизятся на сумму экономии от внедрения нулевой обработки почвы. Тогда прибыль в перспективе может составить 16496,9 тыс. тенге и на 23,6% превысит величину прибыли 2018 года.

В таблице 9 сведены конечные результаты планирования.

Таблица 9

Показатели эффективности управления системой экономической безопасности предприятия на перспективу

Показатели	2018 год (факт)	Прогноз (расчет)	Темп роста, %
Прибыль в расчете на 1 га сельхозугодий, тыс. тенге	2,69	3,33	123,8
Производительность труда, тыс. тенге на 1 работника	902,6	1038,0	115,0
Фондоотдача, тыс. тенге	4,18	4,81	115,1
Рентабельность основных средств, %	131,6	162,6	+ 31,0 п.п.
Рентабельность оборотных средств, %	198,1	244,9	+ 46,8 п.п.
Рентабельность затрат, %	45,9	51,1	+ 5,2 п.п.

Все показатели эффективности – землеотдача, производительность труда, фондоотдача – возрастают.

В наибольшей степени возрастет показатель рентабельности оборотных активов (на 46,8 пункта по сравнению с 2018 годом). Рентабельность основных средств увеличится на 31 пункт. Общая рентабельность затрат увеличится на 5,2 пункта и составит 51,1%.

Таким образом, апробация разработанной модели формирования и управления системой экономической безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей доказала потенциальную эффективность её применения.

Список литературы

1. Зеленина Л.И. Информационная модель обеспечения экономической безопасности предприятия / Л.И. Зеленина, С.И. Федькушова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2018. – №12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/12/6288> (дата обращения: 07.02.2019).
2. Ломовцева А.В. Сущность экономической безопасности как экономической категории / А.В. Ломовцева, Т.В. Трофимова // Современные научные исследования и инновации. Ч. 3. – 2018. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/47089> (дата обращения: 28.03.2019).
3. Попова Е.А. Экономическая безопасность как система защиты и гармонизации интересов предприятия с внешней средой / Е.А. Попова, Г.Н. Пряхин // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. – 2019. – №1. – С. 27–33.
4. Уланова Е.М. Угрозы экономической безопасности предприятия // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 83–86.
5. Фокин А.Б. Система экономической безопасности сельскохозяйственной организации: структура и основные функциональные направления // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2018. – №2. – С. 95–97.
6. Экономика сельского хозяйства: учебник для академического бакалавриата / Н.Я. Коваленко [и др.]; под ред. Н.Я. Коваленко. – М.: Юрайт, 2019. – 406 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/catalog/432996> (дата обращения: 14.04.2019).

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЫРЬЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Панина Галина Викторовна

Сырьевые ресурсы, являясь предметом труда, представляют собой один из основных элементов производства. Их роль определяется тем, что они составляют две трети затрат на производство товара, себестоимости произведенной промышленной продукции и не менее половины ее цены. Например, в отраслях пищевой промышленности затраты на сырьевые ресурсы составляют порядка восьмидесяти процентов в себестоимости продукции. В масштабах современной пищевой промышленности снижение затрат на материальные ресурсы на один процент может привести к огромной экономии, а значит, к соответствующему увеличению прибыли. С увеличением масштабов производства и дальнейшим его развитием значимость каждого процента экономии материальных затрат будет возрастать соответственно. Сырьевая безопасность – основа снижения издержек производства и цены реализации, она выступает гарантом повышения конкурентоспособности отечественного производства.

Значительными факторами функционирования и развития сырьевых зон отраслей промышленности являются природно-климатические и социально-экономические условия. Сырьевая база должна быть объектом внимания соответствующих отраслей промышленности. Для пищевой промышленности отношение к сырьевой базе – очень важный фактор экономики предприятий, так как часть пищевых предприятий перерабатывает первичное сельскохозяйственное сырье и выход готовой продукции зависит именно от состояния сырьевой базы. В этом плане, например, сельское хозяйство и пищевая промышленность должны взаимодействовать как заинтересованные партнеры. Формирование и развитие собственных сырьевых баз в отраслях пищевой промышленности должно быть приоритетной задачей в условиях современной экономики. При этом формирование и развитие сырьевой базы каждой отрасли промышленности осуществляются с учетом ее специфики. Перерабатывающие отрасли пищевой промышленности АПК, например, должны размещаться в соответ-

ствии со специализацией сельского хозяйства и на этой основе оптимизировать свою сырьевую базу.

Уровень сырьевой безопасности формирует зависимость любого государства от внешних участников мирового рынка, соответственно, эффективность экономики также зависит от качества сырьевых ресурсов и уровня обеспеченности ими. Сырьевая безопасность может быть достигнута путем использования собственных ресурсов или же привлечения их со стороны, меры по обеспеченности сырьевыми ресурсами должно принимать государство, чтобы удовлетворить соответствующие потребности. Сама же принципиальная задача – удовлетворение потребности в сырье – остается неизменной.

Сырьем, или сырым материалом, называется всякий предмет труда, на добычу или производство которого был затрачен человеческий труд.

Под сырьевыми ресурсами понимается то количество сырья в физической массе, которым предприятие располагает за определенный период времени. Сырьевая база – это сфера материального производства, которая служит постоянным источником получения сырья для производства готовой продукции на предприятии. Сырьевое снабжение – обеспечение предприятия промышленности сырьем и полуфабрикатами. На предприятии выявляют потребность в сырье, заготавливают и покупают его у производителей, транспортируют до предприятия и распределяют по подразделениям [9, с. 289].

Анализ литературных источников показал, что сырьевая безопасность как экономическая категория не изучена в достаточной мере. Наиболее часто в литературе встречается категория «продовольственная безопасность» как составляющая часть экономической безопасности. Продовольственная безопасность как экономическое понятие означает, по мнению ученых, «способность страны обеспечивать продуктами питания текущие и «чрезвычайные потребности» за счет собственных ресурсов». Основным критерием, исходя из представленного понятия, является достижение продовольственной безопасности путем самообеспеченности страны или региона продуктами питания, включая удовлетворение потребности населения питьевой водой и другими пищевыми продуктами [7, с. 27]. Считаем, что сырьевая безопасность являет-

ся одним из важнейших инструментов продовольственной безопасности.

Сырьевую безопасность можно определить как состояние сырьевой базы, позволяющей, исходя из установленных норм и потребностей народного хозяйства и требований экономической независимости страны по объемам и темпам наращивания запасов всего комплекса сырьевых ресурсов, обеспечить необходимый уровень сырьевых ресурсов для эффективного функционирования и развития экономики государства. Приоритеты сырьевой безопасности относительно отдельных видов сырьевых ресурсов, необходимых в конкретные периоды развития экономики государства, не являются раз и навсегда заданными, они меняются под воздействием как внутренних факторов, так и факторов внешнего окружения.

Значительный вклад в обеспечение сырьевой безопасности вносит аграрный сектор экономики. Сельхозтоваропроизводители являются основным источником сырья для перерабатывающих предприятий и других субъектов бизнеса, которые, в свою очередь, поддерживают продовольственную безопасность региона и страны в целом. Характерной особенностью перерабатывающей промышленности Казахстана является ее полная обеспеченность местным сырьем. Многоотраслевое сельское хозяйство республики обеспечивает сырьем легкую и пищевую промышленность. В формировании сырьевой базы использование внешних источников сырья для Костанайской области нецелесообразно, это также нашло отражение в принятой в 2013 году в Казахстане программе по поддержке и развитию агропромышленного комплекса на 2013–2020 годы «Агробизнес–2020», одной из задач которой является «повышение экономической доступности товаров, работ и услуг для производства продукции глубокой переработки сельскохозяйственного сырья».

Рассмотрим аспекты сырьевой безопасности на примере Костанайской области (Республика Казахстан).

Костанайская область расположена в северо-западной части Республики Казахстан и является одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции. Аграрное производство является одной из базовых отраслей региональной экономики. Доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте

Костанайской области в период с 2015 по 2017 г. в среднем составила 21% (рис. 1).

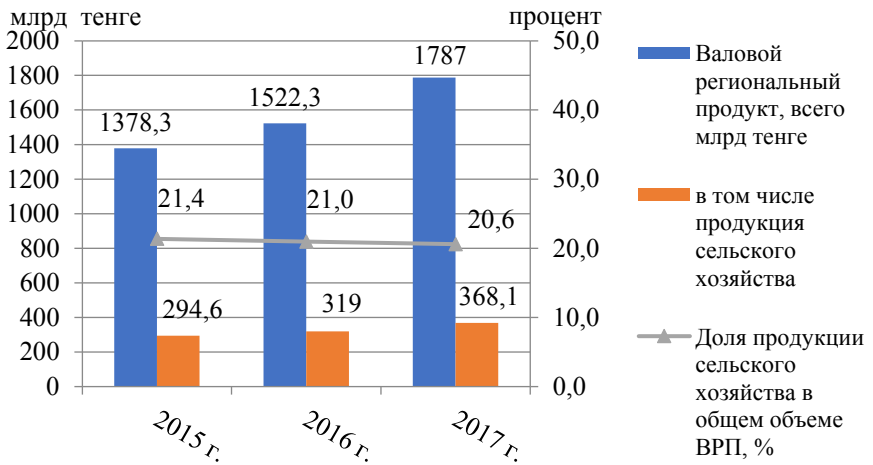


Рис. 1. Доля продукции сельского хозяйства в валовом региональном продукте Костанайской области

Примечание. Составлено автором на основании данных официального сайта Департамента статистики Костанайской области Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (<http://www.kostanay.stat.gov.kz>).

В настоящее время в АПК Костанайской области назрел достаточно широкий круг проблем, в первую очередь связанный с низкой обеспеченностью сырьевыми ресурсами перерабатывающих предприятий. Недостаток сырьевых ресурсов приводит к низкой загруженности производственных мощностей перерабатывающих предприятий, что, несомненно, сказывается на снижении объемов ее выпуска, увеличении себестоимости и снижении прибыли. Эти последствия отражаются на увеличении цены готовой продукции и угрожают продовольственной безопасности региона [1, с. 556; 6, с. 288; 11, с. 117].

В связи с этим целью исследования является выявление угроз сырьевой безопасности региона и обоснование использования модели «якорной сельскохозяйственной кооперации» для их снижения.

В таблице 1 представлена динамика использования производственных мощностей по переработке продукции животноводства в Костанайской области.

Таблица 1

Использование производственных мощностей
перерабатывающими предприятиями, %

Продукция	Уровень загрузки производственных мощностей перерабатывающих предприятий, %		
	2015 год	2016 год	2017 год
Молоко обработанное жидкое и сливки	62,6	63,1	67,2
Молоко в твердой форме	22,7	18,0	36,1
Масло сливочное и спреды (пасты) молочные	59,5	56,8	66,9
Колбасы и изделия аналогичные из мяса, субпродуктов	47,5	56,7	43,0
Консервы из мяса	—	31,2	12,1

Примечание. Составлено автором на основании данных официального сайта Департамента статистики Костанайской области Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (<http://www.kostanay.stat.gov.kz>).

Общая тенденция использования производственных мощностей по переработке молока имеет незначительную положительную динамику, так, увеличился уровень использования производственных мощностей молокоперерабатывающих предприятий. Ситуация по переработке мяса изменилась в худшую сторону. Уровень загрузки в 2017 году снизился, особенно по производству мясных консервов.

Усугубление этой проблемы связано с тем, что сырьевая база в Костанайской области на сегодня недостаточна. Перерабатывающим предприятиям не хватает натурального сырья, для снижения угрозы продовольственной безопасности они вынуждены использовать, например, при производстве молока порошковый продукт, что в значительной степени снижает качество готового продукта и не обеспечивает его конкурентоспособность.

В этих условиях сложно говорить об импортозамещении, экспорте или полном обеспечении населения натуральным качественным продуктом. В такой ситуации пострадавшей стороной являются не только производители, но и покупатели [12].

Какова причина того, что переработчикам не хватает натурального сырья для производства продукции? Рассмотрим производство продукции животноводства в Костанайской области по категориям хозяйств (табл. 2).

Таблица 2

Динамика производства основных видов животноводческой продукции по всем категориям хозяйств

Годы	Мясо скота и птицы, в живом весе				Молоко			
	Всего, тыс. тонн	в том числе, %			Всего, тыс. тонн	в том числе, %		
		Сельскохозяйственные предприятия	Индивидуальные предприниматели и крестьянские или фермерские хозяйства	Хозяйства населения		Сельскохозяйственные предприятия	Индивидуальные предприниматели и крестьянские или фермерские хозяйства	Хозяйства населения
2015 год	92,4	24,0	3,7	72,3	375,7	14,6	8,5	76,9
2016 год	91,4	25,1	5,2	69,8	380,3	15,0	8,8	76,3
2017 год	92,2	27,7	4,3	67,5	384,1	15,7	7,5	75,1

Примечание. Составлено автором на основании данных официально-го сайта Департамента статистики Костанайской области Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (<http://www.kostanay.stat.gov.kz>).

Региональный аграрный бизнес представлен сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, хозяйствами населения.

Если говорить о производстве молока и мяса, то за последние три года наблюдается относительная стабильность отрасли, значительного увеличения или сокращения производства не наблюдается.

ся, но если сравнить эти показатели с периодом 2010–2013 гг., то производство мяса в тот период составляло около двухсот тысяч тонн, молока – более пятисот тысяч тонн. В 2017 году производство мяса снизилось более чем в два раза, а молока – на треть. Значительное снижение производства продукции связано с существенным сокращением поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах населения, начиная с 2011 года [4, с. 84].

Отрасль животноводства сохраняет свою мелкотоварность, в среднем 70 процентов продукции животноводства продолжают производить хозяйства населения, однако здесь наблюдается положительная динамика, в 2013 году хозяйства населения производили 88 процентов продукции животноводства. Положительный структурный сдвиг произошел в пользу как сельскохозяйственных предприятий, так и индивидуальных предпринимателей и крестьянских или фермерских хозяйств.

На наш взгляд, именно эта проблема повышает угрозу сырьевой безопасности региона. Чтобы увеличить объемы производства и переработки молока и мяса, обеспечить продукции высокое качество, нужно менять подходы ко многому, прежде всего к организации форм хозяйствования.

В этом направлении государством предприняты существенные шаги через реализацию различных государственных и региональных программ, позволяющих развивать отрасль животноводства, это такие программы, как «Игілік» (целевая группа: ИП, КХ, ФХ, СПК на развитие животноводства – до 4,0 млн тенге); «Бірлік» (целевая группа: юридические лица, КХ, ФХ, ИП на создание и развитие пунктов приема молока – до 10,0 млн тенге; «Кәсіпкер» (целевая группа: ИП, КХ, ФХ, СПК на развитие предпринимательской деятельности – до 6,0 млн тенге). Реализация этих программ обеспечила сокращение участия хозяйств населения в производстве продукции животноводства и переход их в другие формы организации, в том числе в сельскохозяйственные кооперативы.

Новый этап развития сельскохозяйственной кооперации в Казахстане начался с принятия в 2015 году Закона РК «О сельскохозяйственных кооперативах».

В целях реализации Закона в 2016 году принята Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы, первой задачей которой предусмотрено

«вовлечение мелких и средних хозяйств в сельскохозяйственную кооперацию» [2].

Так, к 2018 году в Костанайской области было создано 130 сельскохозяйственных кооперативов, из них 93 кооператива заняты в животноводстве. В состав сельскохозяйственных кооперативов вошли 7 хозяйственных товариществ, 17 крестьянских или фермерских хозяйств, 12 индивидуальных предпринимателей и 1212 домашних хозяйств. Численность работников сельскохозяйственных кооперативов составляет 204 человека. Кооперативами реализовано более 23 тысяч тонн молока и 250 тонн мяса. Доля производства продукции животноводства сельскохозяйственными кооперативами в валовой продукции сельского хозяйства Костанайской области составила менее 1%, что свидетельствует о низкой эффективности процессов кооперации [3, с. 82].

Реализация принятых мер по созданию сельскохозяйственных кооперативов за исследуемый период привела к возникновению ряда проблем. В первую очередь, была создана нормативная база, кредитные продукты, но механизм реализации принятых программ и целевое использование кредитных ресурсов были обеспечены не в полной мере.

Например, в уже созданных кооперативах на полученные субсидии приобретено оборудование для приема и заготовки молока, но оно не используется или используется на 50 процентов по причине недостатка сырья, особенно во внесезонное для молока время. Также условия субсидирования для хозяйств населения и фермерских хозяйств, производителей сырья оказались недостижимыми, соответственно, у фермеров не возникло особого желания интегрироваться. И таких примеров множество не только в Костанайской области, но и в других регионах Республики Казахстан [10; 12].

Таким образом, результаты функционирования сельскохозяйственных кооперативов послужили причиной комплексной проверки эффективности мер по развитию сельскохозяйственной кооперации в регионах, которая была проведена Администрацией Президента РК в период с 19 по 23 февраля 2018 года.

По результатам проверки работы сельскохозяйственных кооперативов в Костанайской области были выявлены следующие проблемы [5]:

- большая доля бездействующих (18%) и формально созданных кооперативов (42%);
- недостаточные меры по стимулированию развития кооперативов;

– трудности в получении земель сельхозназначения для кооперативов;

– трудность участия в кооперации хозяйств населения и другие.

Время показало, что ставка на хозяйства населения не оправдала ожиданий, а сама форма хозяйствования обернулась фермерством на выживание, на котором эффективный бизнес выстроить невозможно, необходимо восстановить нарушенный основной принцип кооперирования – объединение профессиональных фермеров, а не хозяйств населения.

Кооперация, как известно, крайне сложный социально-экономический феномен, а сельскохозяйственная – особенно. В данном аспекте существует множество проблем социального и экономического характера, в связи с этим, предупреждая возникновение новых проблем в сельскохозяйственной кооперации, в 2018 году Министерством сельского хозяйства РК в рамках Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы принята «Отраслевая программа развития агрокооперации на 2018–2021 годы».

Цель программы: постоянное повышение производительности труда и конкурентоспособности участников сельскохозяйственной кооперации.

Целевые индикаторы на 5 лет (2018–2022 гг.):

1) рост производительности труда участников кооперативов ежегодно не менее чем на 10%;

2) рост выручки от реализации продукции (в том числе экспорта) и оказания услуг ежегодно не менее чем на 10%;

3) рост инвестиций в основные средства сельхозкооперативов ежегодно не менее чем на 10%.

Одним из направлений отраслевой программы является создание кооперативов по принципу «якорной кооперации» через механизмы горизонтальной и вертикальной кооперации.

Якорная кооперация предусматривает партнерство мелких крестьянских хозяйств с крупным якорным производителем или переработчиком (рис. 2).

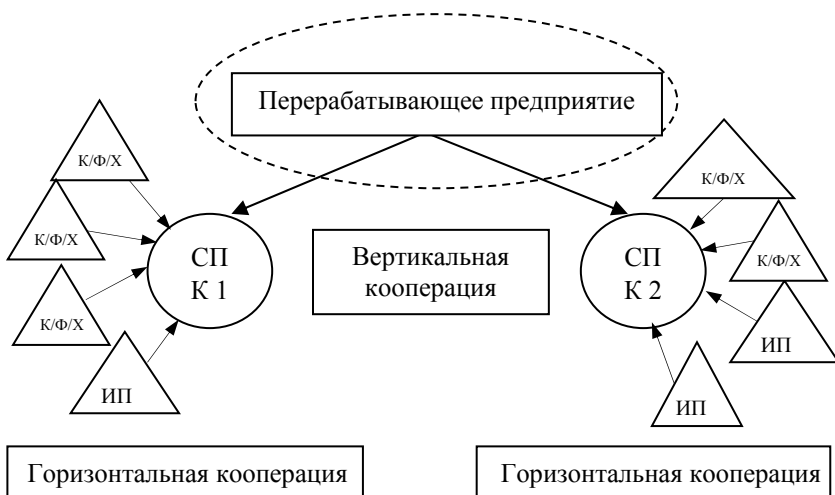


Рис. 2. Модель «якорной кооперации»

Примечание. Составлено автором на основании Отраслевой программы развития агрокооперации на 2018–2021 годы» (<http://www.m.gov.kz>).

В представленной на рисунке 2 модели «якорной кооперации» в качестве системообразующего «якорного» предприятия выступает крупное перерабатывающее предприятие.

Органами государственной власти прогнозируется, что результат взаимодействия «якорных» предприятий в Костанайской области может повысить заинтересованность хозяйствующих субъектов в интеграции, которая приведет к максимальному охвату хозяйств населения, крестьянских и фермерских хозяйств. Горизонтальная кооперация позволит мелким и средним сельхозпроизводителям увеличить доходность за счет снижения издержек при производстве и реализации продукции. Вертикальная интеграция обеспечит интеграцию и экономически выгодные условия взаимодействия с перерабатывающими предприятиями, другими потребителями продукции, поставщиками необходимых для производства ресурсов. Хозяйства населения могут участвовать в кооперации в формах индивидуального предпринимательства (ИП) или крестьянского (фермерского) хозяйства (К/Ф/Х).

В таком взаимодействии хозяйства населения и другие участники кооперации могут получить новый статус, путем сокращения издержек и получения субсидий смогут увеличивать поголо-

вье скота, объемы производства продукции, тем самым создадут стабильную сырьевую базу. Все это найдет отражение на качестве и конкурентоспособности производимой продукции.

Нельзя забывать, что научные разработки А.В. Чаянова «Организация крестьянского хозяйства» и «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» в определённой степени затрагивали вопросы «якорной кооперации» с позиции стремления мелкого производителя к изменению организационного плана своего хозяйства в соответствии с политикой кооперативного сбыта и переработки. Особенность кооперативной теории А.В. Чаянова состоит в том, что во главу ее он поставил трудовое крестьянское хозяйство, кем в современной интерпретации являются хозяйства населения, и изучил его с организационной точки зрения как базовую единицу аграрного строя и кооперативной системы. Такой подход дал возможность ученому глубоко и всесторонне раскрыть сущность кооперации и основные проблемы кооперативного движения, а вместе с тем и проблемы интеграции. Изучая формы кооперации крестьянских хозяйств, А.В. Чаянов обосновывает образность создания сбытовых, перерабатывающих и снабженческих кооперативов [8, с. 15]. Современная модель «якорной кооперации» является производной, адаптированной к современным условиям хозяйствования формой организации сельскохозяйственной кооперации, предложенной в своё время Чаяновым.

Таким образом, важным аспектом со стороны государства сейчас является поддержка интереса у тех, кто намерен развивать животноводство в рамках кооперации. Постепенно приходит понимание того, что укрупнение обеспечит в перспективе выгоды всем его участникам и позволит повысить сырьевую независимость и продовольственную безопасность региона.

Список литературы

1. Атаманова О.В. Оценка и прогнозирование экономической безопасности предприятий среднего бизнеса молокоперерабатывающей промышленности // Концепт. – 2014. – Т. 20. – С. 556–560 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/54375.htm>
2. Государственная Программа развития АПК РК на 2017–2021 годы // Официальный сайт премьер-министра Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://primeminister.kz/ru/page/view/gosudarstvennaya_programma_razvitiya_agropromishlennogo_kompleksa_rk_na_20172021_godi
3. Лилимберг С.И. Актуальность государственной поддержки сельхозкооперации на современном этапе развития АПК РК // Аграрный вестник Урала. – 2019. – №5 (184). – **194** **Проблемы управления в социально-экономических системах: теория, методология, практика**

С. 82–89 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://avu.usaca.ru/media/BAhbBlsHOgZmSSIpMjAxOS8wNi8xNC8wNi8zM18yOV81NTJfX19fXzIwMTkucGRmBjoGRVQ>

4. Лилимберг С.И. Роль кооперации в повышении эффективности производственных систем в животноводстве / С.И. Лилимберг, Г.В. Панина // Экономика сельского хозяйства России. – 2019. – №4. – С. 84–90.

5. Отраслевая программа развития агрокооперации на 2018–2021 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m.gov.kz>

6. Панина Г.В. Роль агропромышленного комплекса Республики Казахстан в обеспечении сырьевой безопасности // Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Костанай, 27 мая 2019 г.). – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 288–292 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://phsreda.com/ru/article/32852/discussion_platform

7. Продовольственное обеспечение населения региона и проблемы эффективности сельского хозяйства и потребительской кооперации: монография / Н.В. Федорова, В.Г. Федоров. – М.: Дашков и К°, 2011. – 204 с.

8. Сартова Р.Б. Совершенствование экономических взаимоотношений сельхозтоваро-производителей в сфере переработки, сбыта сельскохозяйственной продукции: монография. – Павлодар: Кереку, 2015 – 146 с.

9. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 358 с.

10. Томилин А. Казахстан: у животноводческих кооперативов есть вопросы // Казахстанерно. – 27.05.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kazakh-zerno.kz/novosti/agrarnye-novostikazakhstan/236292-kazakhstan-u-zhivotnovodcheskikh-kooperativov-est-voprosy>

11. Трясцин М.М. Сельскохозяйственная кооперация – основа социально-экономического развития региона: монография / М.М. Трясцин, В.И. Кузнецов, М.В. Трошева. – Пермь: Прокрость, 2015. – С. 117–166.

12. Тулешева Г. Якорные ориентиры кооперации // Казахстанская правда. – 03.04.2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kazpravda.kz/articles/view/yakornie-orientiri-kooperatsii/>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Авторский коллектив по результатам проведенных исследований выработал теоретические и методологические подходы к решению ряда проблем управления в социально-экономических системах в современных условиях.

Изучение проблем управления конкурентоспособностью организации в современных условиях позволило определить пути повышения конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, выполнить прогнозные расчеты изменения уровня ее конкурентоспособности и экономической эффективности, на основе использования комбинированного подхода к оценке конкурентоспособности коммерческой организации

В рамках конкурентно-инновационного подхода к управлению предприятием были сгруппированы основные факторы, сдерживающие результативность инновационного процесса: экономические, факторы, связанные со специфическими особенностями новшеств и инноваций, инновационно-производственные факторы.

Разработана конкурентно-инновационная концепция предприятия, согласно которой, предприятие рассматривается как самостоятельная социально-экономическая конкурентоспособная система, включающая 4 подсистемы: 1) обеспечение конкурентоспособности товаров; 2) создание конкурентоспособности предприятия; 3) формирование и рациональное использование конкурентных преимуществ; 4) обеспечение максимизации прибыли предприятия.

Практическое применение системы оценочных показателей конкурентно-рыночного эффекта и инновационной деятельности позволит предприятию уменьшить степень риска за счет снижения неопределенности и повысить качество принимаемых управленческих решений по критерию активизации инновационной деятельности работников предприятия.

С помощью пятифакторной модели Портера, метода SWOT-анализа и установления взаимосвязи при оценке влияния организационной среды на торговое предприятие методом «анализа перекрестного воздействия» выработаны возможные направления развития торгового предприятия в перспективе.

Исследование актуальных проблем и механизмов обеспечения финансовой безопасности государства открывают широкие возможности для снижения угроз его финансовой независимости. Рекомендован опыт формирования и развития Национальной пла-

тежной системы России для принятия решений по дальнейшему развитию и совершенствованию платежной системы Казахстана.

Анализ критериев безопасности бюджетной и денежной систем, банковского сектора, внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан позволил оценить финансовую систему страны как достаточно устойчивую, однако существуют потенциальные и реальные угрозы ее безопасности. К ним относятся длительный дефицит бюджета, высокая волатильность обменного курса тенге, низкая инвестиционная активность, высокий уровень общего внешнего долга, сырьевая направленность экономики. В целях обеспечения финансовой безопасности страны правительство Республики Казахстан разработало приоритетные направления развития финансовой сферы страны, которые отражены в «Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2025 года».

Проблемы экологизации экономики нашли отражение в исследованиях теоретико-методологических и практических аспектов экологизации и цифровизации экономики, поиске инструментов эффективного, безопасного перехода к новому типу экономики. Выявлены основные тенденции и факторы влияния цифровизации на экологизацию, авторами представлена классификация ключевых инструментов цифровой трансформации экологизации, предложено дополнить индикативную систему оценки уровня социально-экономического развития региона интегральным индикатором цифровизации, включающим в качестве субиндекса индекс цифровой грамотности.

Повышения эффективности управления и обеспечения экономической безопасности аграрного сектора изучено на основе анализа результатов функционирования, комплексной оценки эффективности и особенностей системы управления крестьянским (фермерским) хозяйством. Результатом исследования являются научные и практические рекомендации по повышению эффективности управления развитием крестьянских (фермерских) хозяйств в АПК Республики Казахстан, включая организационные, экономические и социальные аспекты.

Рассмотрены предпосылки к притоку инвестиций в основной капитал и росту инвестиционной привлекательности аграрной отрасли Костанайской области Республики Казахстан, в качестве рекомендаций по повышению эффективности инвестиционной деятельности в регионе были определены плановая работа с инвестиционными рисками, улучшение инфраструктурного и природно-ресурсного потенциала. Реализация намеченных мер по улуч-

шению потенциалов позволит повысить инфраструктурную обеспеченность региона, что приведет к повышению рангов инвестиционных потенциалов, что вызовет интерес к региону у новых потенциальных инвесторов.

Изучены условия функционирования зернового рынка Евразийского экономического союза, который в рассматриваемом периоде представляет собой куплю-продажу зерна и продуктов его переработки. Изучены проблемы эффективного функционирования рынка зерна и пути их решения в целях обеспечения продовольственной безопасности. Предложено разработать общую государственную стратегию развития экспорта зерна и продуктов его переработки, основанную на оптимизации структуры вывозимого зерна, унификации действующих отечественных стандартов на зерно и продукты его переработки, пересмотр условий взаимодействия по выявленным проблемам между Россией и Казахстаном.

Разработана поэтапная модель формирования и управления системой экономической безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Апробация разработанной модели формирования и управления системой экономической безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей доказала потенциальную эффективность её применения.

В монографии отведена роль изучению сырьевой безопасности предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. В качестве инструмента обеспечения стабильной сырьевой базы переработчикам в исследовании предлагается модель «якорной сельскохозяйственной кооперации», предусматривающей партнерство мелких крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей с крупным якорным производителем или переработчиком.

Поведенный в монографии анализ актуальных проблем управления конкурентоспособностью организации в современных условиях, формирования механизмов обеспечения финансовой безопасности государства, экологизации экономики, повышения эффективности управления и обеспечения экономической безопасности аграрного сектора позволил авторскому коллективу выработать комплексный подход к их решению и внести свой вклад в совершенствование теории, методологии и практики управления в социально-экономических системах.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Аннотации к опубликованным работам

1. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, РЕАЛИЗУЮЩЕЙ АГРОХИМИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

Баранова Наталья Аркадьевна – канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: рыночные условия хозяйствования обуславливают необходимость регулярного проведения оценки конкурентоспособности предприятия и анализа определяющих ее показателей, однако единая устоявшаяся методика для проведения такой оценки в современных условиях отсутствует. В исследовании показана реализация комбинированного подхода (на основе концепций коммерческой деятельности, «4P» и концепции М. Портера) к оценке конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию. Для проведения исследования применялись следующие методы: системный и логический подход, сравнительный, экономико-статистический и графический методы. Результатами проведенного исследования явилась разработка путей повышения конкурентоспособности коммерческой организации, реализующей агрохимическую продукцию, и прогнозные расчеты изменения уровня ее конкурентоспособности и экономической эффективности деятельности.

Ключевые слова: конкурент, конкуренция, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, коммерческая организация.

Abstract: market conditions of economic climate necessitate regular assessment of the competitiveness of the enterprise and the analysis of its defining indicators, but a single well-established methodology for such an assessment in modern conditions is not available. The study shows the implementation of a combined approach (based on the concepts of commercial activity, «4P» and the concept of M. Porter) to assess the competitiveness of a commercial organization that sells agrochemical products. During the study the following methods were used: system and logical approach, comparative, statistical analysis and graphic methods. The results of the study were the development of ways to improve the competitiveness of a commercial organization that sells agrochemical products, and forecast analysis of changes in the level of its competitiveness and economic efficiency.

Keywords: competitor, competition, competitiveness, assessment of competitiveness, commercial organization.

2. КОНКУРЕНТНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Иовлева Ольга Владимировна – канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», доцент ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет», Россия, Екатеринбург.

***Аннотация:** рассмотрение с критических позиций многочисленных исследований и научно-методических работ ученых и специалистов в области инновационной деятельности выявило тот факт, что к числу наименее изученных можно отнести проблемы эффекта новшеств и инноваций. Целью данного исследования являются теоретическое обоснование и методическое решение комплекса вопросов инновационного эффекта. Причин тому несколько. По крайней мере, пять из них могут быть сформулированы следующим образом. Во-первых, отсутствуют масштабные исследования о цикле эффектов по стадиям инновационного процесса. Практически отсутствуют теоретически выверенные методики расчета величины эффекта. Во-вторых, в научной экономической литературе преобладает одностороннее представление о конкурентных отношениях между субъектами инновационной деятельности. Не учитывается система специфических коммуникаций, которая строится на основе эффекта инноваций и включает одновременно конкуренцию и сотрудничество. В-третьих, невелика доля исследований и, как результат, по-прежнему мало известно о механизмах диффузии инноваций, о соотношении творчества и имитации в отсутствие количественной оценки эффекта инновационной деятельности. В-четвертых, нет четкого представления о формах взаимосвязей между определенными видами инновационного эффекта и конкурентоспособностью товаров и предприятия. В-пятых, опыт функционирования развитых стран в условиях инновационного типа экономики свидетельствует, что экономические знания должны становиться качественно иными, ориентированными на новое представление об инновациях не как о цели, а как о средстве развития предприятия в рыночной экономике.*

В работе применены общенаучные методы познания: индукция, дедукция, синтез, использованы методы сравнительного, много-

факторного, функционального и ситуационного анализа, статистических группировок и экспертно-аналитические методы.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность товаров, конкурентоспособность предприятий, конкурентные преимущества, показатели полезного потребительского эффекта товара, техническая конкурентоспособность товара, технический эффект инноваций, инновационный потенциал предприятия, производственный потенциал предприятия, конкурентно-инновационная концепция предприятия, конкурентный эффект инновационной деятельности предприятия.

Abstract: consideration from critical positions of numerous researches and scientific and methodical works of scientists and experts in the field of innovative activity revealed that the problem on effect of innovations and innovations can be attributed to the least studied problems. The purpose of this study is the theoretical justification and methodological solution of the complex issues on innovation effect. There are several reasons for this. At least five of them can be formulated. First, there are no large-scale studies on the cycle of effects on the stages of the innovation process. There are practically no theoretically verified methods of calculating the value of the effect. Secondly, in the scientific economic literature prevails one-sided view of the competitive relationship between the subjects of innovative activity. The system of specific communications, which is built on the basis of the effect of innovation and includes both competition and cooperation, is not taken into account. Thirdly, there is a small share of research and, as a result, there is still little known about the mechanisms of diffusion of innovations, the ratio of creativity and imitation in the absence of a quantitative assessment of the effect of innovation. Fourthly, there is no clear understanding of the forms of relationships between certain types of innovation effect and the competitiveness of goods and enterprises. Fifthly, the experience of developed countries functioning in the conditions of innovative type of economy shows that economic knowledge should become qualitatively different, oriented to a new idea of innovation not as a goal, but as a means of enterprise development in a market economy.

The following general scientific methods of cognition were applied in the study: induction, deduction, synthesis, methods of comparative, multifactorial, functional and situational analysis, statistical groupings and expert-analytical methods.

Keywords: *innovations, innovative activity, competitiveness of goods and enterprises, competitive advantages, indicators of useful consumer effect of goods, technical competitiveness of goods, technical effect of innovations, innovative and production potential of the enterprise, competitive and innovative concept of the enterprise, competitive effect of innovative activity of the enterprise.*

3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КАПИТАЛИЗАЦИЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Литвинов Алексей Николаевич – канд. экон. наук, доцент ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва.

Смирнова Ирина Леонидовна – канд. экон. наук, доцент ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва.

Аннотация: *работа посвящена проблемам идентификации и анализа основных аспектов повышения конкурентоспособности с учетом роста капитализации организации. Авторами изучены существующие подходы к определению конкуренции как элемента рыночных отношений, был выделен ряд факторов, влияющих на конкурентоспособность организации. На основе исследования явления капитализации авторами сделаны выводы о взаимосвязи и взаимозависимости факторов конкурентоспособности организации и аспектов максимизации её капитализации.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность организации, капитализация, конкуренция, финансовые ресурсы, конкурентные преимущества.*

Abstract: *work is devoted to the problems of identification and analysis of the main aspects of increasing competitiveness, taking into account the growth of the organization's capitalization. The authors studied the existing approaches to the definition of competition as an element of market relations, a number of factors affecting the competitiveness of the organization were identified. Based on the study of the phenomenon of capitalization, the authors draw conclusions about the interconnectedness and interdependence of factors of the organization's competitiveness and aspects of maximizing its capitalization.*

Keywords: *organization's competitiveness, capitalization, competition, financial resources, competitive advantages.*

4. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Мишулина Ольга Владимировна – д-р экон. наук, профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: в исследовании представлены анализ внешней среды торгового предприятия на основе современных методов оценки его стратегических возможностей. Проанализированы понятие и особенности внешней среды коммерческих организаций; проведен PEST-анализ кондитерской отрасли, анализ профиля среды косвенного воздействия на торговое предприятие с использованием экспертной оценки; выявлены возможности и угрозы с помощью метода их позиционирования; определена степень интенсивности конкурентной борьбы на основе пятифакторной модели Портера. Результатом исследования является выработка возможных направлений развития торгового предприятия в перспективе с помощью метода SWOT-анализа и установления взаимосвязи при оценке влияния организационной среды на торговое предприятие методом «анализа перекрестного воздействия», что позволило сформулировать четыре набора возможных стратегических альтернатив.

Ключевые слова: торговое предприятие, внешняя среда прямого воздействия, внешняя среда косвенного воздействия, PEST-анализ, SWOT-анализ, стратегия.

Abstract: the study presents an analysis of the external environment of a trading enterprise based on modern methods for assessing its strategic capabilities. The concept and features of the external environment of commercial organizations are analyzed; PEST-analysis of the confectionery industry as well as analysis of the environmental profile of the indirect impact on the trading company using expert judgment were conducted; opportunities and threats using the method of positioning are identified; the degree of intensity of competition based on the Porter's five factor model is determined. The result of the study is the development of possible directions for the development of a trading enterprise in the future using the SWOT – analysis and establishing relationships in assessing the impact of the organizational environment on a trading company using the «cross-impact analysis» method, which made it possible to formulate four sets of possible strategic alternatives.

Keywords: trading enterprise, external environment of direct impact, external environment of indirect impact, PEST-analysis, SWOT-analysis, strategy.

5. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ БЕЗОПАСНОСТИ

Маланьина Анастасия Анатольевна – канд. экон. наук, доцент, профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: безопасность и производительность платежной системы выступают важнейшим фактором обеспечения экономической безопасности государства. Платежные системы Национального Банка Республики Казахстан характеризуются высокими показателями эффективности, но преобладание на рынке розничных платежей карточных продуктов иностранных платежных систем создает потенциальные угрозы финансовой независимости государства. Опыт формирования и развития Национальной платежной системы Российской Федерации может быть полезен для принятия решений по преодолению угроз финансовой безопасности национальной экономики.

Ключевые слова: платежная система, структура платежной системы, значимые платежные системы, безопасность платежной системы.

Abstract: security and productivity of the payment system are the most important factors in ensuring the economic security of the state. Payment systems of the National Bank of the Republic of Kazakhstan are characterized by high efficiency indicators, but the predominance of card products of foreign payment systems in the retail payment market creates potential threats to the financial independence of the state. The experience of the formation and development of the National Payment System of the Russian Federation can be useful for making decisions on overcoming threats to the financial security of the national economy.

Keywords: payment system, structure of the payment system, significant payment systems, security of the payment system.

6. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, УГРОЗЫ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Маляренко Ольга Ивановна – канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: в материалах раздела монографии рассмотрены аспекты деятельности основных сегментов системы финансовой безопасности Казахстана, ее критерии и индикаторы, проблемы устойчивости финансовой системы страны, реальные и потенциальные угрозы ее безопасности. Уделяется внимание приоритетным направлениям политики обеспечения финансовой безопасности Казахстана. На основе анализа критериев безопасности бюджетной системы, денежной системы, банковского сектора, внешнеэкономической деятельности выявлены позитивные и негативные факторы и их влияние на безопасность функционирования финансовой системы страны.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовая система, индикатор, критерии безопасности, пороговое значение, дефицит бюджета, денежная масса, коэффициент монетизации, волатильность, курс тенге, инфляция, платежный баланс, торговый баланс, экспорт, импорт, банковский сектор, пруденциальные нормативы, политика оздоровления, угрозы финансовой безопасности.

Abstract: the aspects of the main segments activity of the Kazakhstan financial security system, its criteria and indicators, the problems of the financial system stability of the country, real and potential threats to its security are considered in the article of the monograph. Special attention is paid to key priority orientations of the policy that ensure the financial security of the Republic of Kazakhstan. Based on the analysis of the security criteria of the budget system, the monetary system, the banking sector, foreign economic activity, positive and negative factors and their impact on the financial system security of the country were identified.

Keywords: financial security, financial system, indicator, security criteria, threshold value, budget deficit, money supply, monetization factor, price volatility, Kazakhstan tenge rate, inflation, balance of payments, trade balance, exports, imports, banking sector, prudential regulations, recovery policy, threats to financial security.

7. ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ЭКОЛОГИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ

Боровкова Виктория Анатольевна – д-р экон. наук, доцент, профессор АНО ВО «Международный банковский институт», Россия, Санкт-Петербург.

Боровкова Валерия Анатольевна – канд. экон. наук, доцент, доцент ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» (ИПМЭиТ), Россия, Санкт-Петербург.

Аннотация: в современных условиях одной из приоритетных задач обеспечения устойчивого развития, роста мировой и национальных экономик является исследование различных теоретико-методологических и практических аспектов экологизации и цифровизации экономики, поиск инструментов эффективного, безопасного перехода к новому типу экономики. В работе уточнены понятия «цифровизация» и «экологизация» экономики, рассмотрена динамика основных показателей цифровизации и экологизации в РФ, выявлены основные тенденции и факторы (позитивного и негативного) влияния цифровизации на экологизацию, представлена авторская классификация ключевых инструментов цифровой трансформации экологизации, предложено дополнить индикативную систему оценки уровня социально-экономического развития региона интегральным индикатором цифровизации, включающим в качестве субиндекса индекс цифровой грамотности. Авторами применены следующие методы исследования: наблюдение, сравнение, мысленное моделирование.

Ключевые слова: цифровизация, экологизация, устойчивое развитие, факторы, влияние, инструменты цифровой трансформации, индекс цифровой грамотности.

Abstract: in modern conditions, one of the priority tasks of ensuring sustainable development and growth of the world and national economies is to study various theoretical, methodological and practical aspects of greening and digitalization of the economy, search for tools for effective and safe transition to a new type of economy. In the work the concepts of «digitalization» and «greening» of the economy are clarified, the dynamics of the main indicators of digitalization and greening in Russia is considered, the main trends and factors of positive and negative impact of digitalization on greening are shown, au-

thor's classification of the key tools of digital transformation of greening is presented. It is proposed to supplement the system of indicative assessment of socio-economic development of the region by the integral indicator of digitalization, such as the sub-index index of digital literacy. The authors used the following research methods: observation, comparison, and mental modeling.

Keywords: digitalization, greening, sustainable development, factors, influence, digital transformation tools, digital literacy index.

8. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕСТЬЯНСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

Горелова Наталья Сергеевна – канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: появление в современной структуре АПК РК небольших по размеру крестьянских (фермерских) хозяйств – объективная реальность и закономерный процесс, однако в их практической деятельности возникают проблемы, связанные с организацией и управлением хозяйственной деятельностью. В исследовании приводится анализ результатов функционирования, комплексная оценка эффективности и особенности системы управления крестьянским (фермерским) хозяйством. Исследование построено на использовании таких методов, как абстрактно-логический, монографический, экономико-статистический, аналитический, расчетно-конструктивный и другие методы исследования. Результатом исследования являются научные и практические рекомендации по повышению эффективности управления в соответствии с современным состоянием и перспективами развития крестьянских (фермерских) хозяйств в АПК РК.

Ключевые слова: крестьянское хозяйство, предпринимательство, малый бизнес, управление, эффективность управления.

Abstract: the appearance in the modern structure of the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan of small-sized peasant (farmer) households is an objective reality and a natural process, however, in their practical activities, problems arise related to the organization and management of economic activity. The study provides an analysis of the results of functioning, a comprehensive assessment of the effectiveness and features of the management system of the

peasant (farm) economy. The study is based on the use of such methods as abstract-logical, monographic, economic-statistical, analytical, calculation-constructive and other research methods. The result of the study is the scientific and practical recommendations for improving management efficiency in accordance with the current state and development prospects of peasant (farmer) households in the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan.

Keywords: *peasant farming, entrepreneurship, small business, management, management efficiency.*

9. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОГО РЕГИОНА

Кулакова Светлана Владимировна – канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: *в статье рассматривается инновационно-инвестиционная привлекательность аграрного региона. Автор дает определение понятию инвестиционной привлекательности, а также методам ее оценки. На примере Костанайской области автор при помощи метода качественной и количественной оценки показателей региона проводит анализ инновационно-инвестиционной привлекательности аграрного региона. На основании полученных данных автор делает вывод, что Костанайская область занимает не самые лидирующие позиции в Казахстане по привлечению инвестиций, имея средний рейтинг по данным Рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан» (2В – пониженный потенциал / умеренный риск). В качестве рекомендаций определяются направления по повышению эффективности инвестиционной деятельности в регионе.*

Ключевые слова: *инвестиции, инновационно-инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, критерии инновационно-инвестиционной привлекательности.*

Abstract: *innovation and investment attractiveness of the agricultural region is considered in the article. The author defines the concept of investment attractiveness as well as its evaluation techniques. Using qualitative technique and method of scoring the author analyses innovation and investment attractiveness of the agricultural region drawing on the example of Kostanay region, the Republic of Kazakhstan. Based on the data obtained, the author concludes that the Kostanay region*

does not occupy the leading positions in the Republic of Kazakhstan in attracting investments, having an average rating according to the Kazakhstan Rating Agency «Expert RA» (2B – low potential / moderate risk). The directions for improving effectiveness of investment activities in the region are determined.

Keywords: *investments, innovation and investment attractiveness, investment potential, investment risk, criteria of innovation and investment attractiveness.*

10. РАЗВИТИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕРНА – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Кульчикова Жанна Тельмановна – д-р экон. наук, профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: *в современных условиях зерновой рынок Евразийского экономического союза, который должен представлять собой развитую региональную организационно-экономическую систему, пока не сформирован. В рассматриваемом периоде в своей основе он представляет собой куплю-продажу зерна и продуктов его переработки. В проведенном научном исследовании рассматриваются проблемы эффективного функционирования рынка зерна, пути их решения в целях обеспечения продовольственной безопасности. Для того чтобы учесть место и роль каждой страны-участницы ЕАЭС, необходимо в кратчайшей перспективе разработать программу развития общего рынка зерна и продуктов его переработки. Помимо того, необходимо разработать общую государственную стратегию развития экспорта зерна и продуктов его переработки, для чего необходимо оптимизировать структуру вывозимого зерна, унифицировать действующие отечественные стандарты на зерно и продукты его переработки, в первую очередь в государствах – членах ЕАЭС, со стандартами стран – экспортеров зерна, создать специализированные зоны с учетом природных и климатических особенностей, наличия развитой инфраструктуры по производству зерновых культур, пересмотреть на качественно ином уровне взаимодействие по вышеперечисленным проблемам, в первую очередь между Россией и Казахстаном. Для решения вышеуказанных проблем в ис-*

следовании применялись абстрактно-логический, монографический и экономико-статистический методы.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, зерновое хозяйство, зерновой рынок, государства – члены ЕАЭС, качество зерна, конкурентоспособность, инфраструктура.

Abstract: *under modern conditions, the grain market of the Eurasian Economic Union, which should be a developed regional organizational and economic system, has not yet been formed. In the analyzed period, it is basically considered the purchase and sale of grain and its processed products. The problems of the effective functioning of the grain market, ways of their solutions for ensuring food security are defined in the conducted scientific study. In order to take into account the place and role of each EAEU member country, it is necessary to develop a program for the development of a broad market for grain and its processed products in the foreseeable future. In addition, it is necessary to develop a common state strategy for the development of grain export and its processed products. For this purpose it is necessary: to optimize the structure of exported grain, to unify existing domestic standards for grain and products of its processing, primarily in the EAEU member states, with the standards of grain exporting countries, to create specialized zones taking into account natural and climatic features, the availability of developed infrastructure for grain production, to reconsider at a qualitatively different level the interaction on the above mentioned problems, primarily between Russia and Kazakhstan. For solving above mentioned problems during the study the following methods were applied: abstract and logical, monographic and statistical analysis.*

Keywords: *food security, grain farming, grain market, EAEU member states, grain quality, competitiveness, infrastructure.*

11. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лилимберг Светлана Ивановна – канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: в исследовании рассматриваются проблемы формирования и последующего управления экономической безопасностью субъектов аграрного сектора экономики (на примере действующего сельскохозяйственного предприятия ТОО «АВС»). Исследование проведено с использованием аналитических, статистических, графических методов, а также метода ситуационного анализа. Результатом исследования выступила разработка и актуализация пошаговой модели формирования и управления системой экономической безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Применение данной модели позволит, во-первых, установить основные угрозы, наносящие ущерб эффективности функционирования хозяйствующих субъектов; во-вторых, принять своевременные меры по нейтрализации угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угроза, идентификация угроз, управление рисками, управление экономической безопасностью.

Abstract: the article examines the problems of formation and subsequent management of economic security of the subjects of the agricultural sector of the economy (on the example of the existing agricultural enterprise LLP «ABC»). The study was conducted using analytical, statistical, graphical methods, as well as the method of situational analysis. The result of the study was the development and updating of a step-by-step model of formation and management of the system of economic security of agricultural producers. The application of this model will allow, firstly, to identify the main threats that damage the efficiency of economic entities; secondly, to take timely measures to neutralize threats.

Keywords: economic security, threat, threat identification, risk management, economic security management.

12. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЫРЬЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Панина Галина Викторовна – канд. экон. наук, доцент Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», Республика Казахстан, Костанай.

Аннотация: на современном этапе развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан сырьевым ресурсам отведена ключевая роль. Недостаток сырьевых ресурсов особенно остро ощущается предприятиями, перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию. В статье изучена проблема обеспечения сырьевыми ресурсами предприятий Костанайской области, перерабатывающих продукцию животноводства. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Костанайской области является одним из факторов продовольственной независимости и безопасности региона. В то же время существующий механизм формирования и функционирования сельскохозяйственных кооперативов в полной мере не обеспечивает решения этой проблемы. В качестве инструмента обеспечения стабильной сырьевой базы переработчикам в исследовании предлагается модель «якорной сельскохозяйственной кооперации», предусматривающей партнерство мелких крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей с крупным якорным производителем или переработчиком.

Ключевые слова: сырьё, сырьевая база, сырьевая безопасность, сельскохозяйственные кооперативы, продукция животноводства, якорная сельскохозяйственная кооперация.

Abstract: at the present stage of the agro-industrial complex development of the Republic of Kazakhstan, raw materials play a key role. The lack of raw materials is especially acute problem for enterprises that process agricultural products. The problem of providing raw materials to enterprises of the Kostanay region that process livestock products is studied at the article. The development of agricultural cooperation in the Kostanay region is one of the factors of food independence and security of the region. At the same time, the existing mechanism for the formation and functioning of agricultural cooperatives does not fully provide a solution to this problem. The model of «anchored agricultural cooperation» is proposed as a tool to ensure a stable raw material base for processors. This model provides for the partnership of small peasant (farm) holding, individual entrepreneurs with a large anchor producer or processor.

Keywords: raw materials, raw material base, food security, agricultural cooperatives, livestock products, anchored agricultural cooperation.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**

Монография

Чебоксары, 16 декабря 2019 г.

Главный редактор *О.В. Мишулина*

Корректор *Л.С. Миронова*

Компьютерная верстка и правка *А.А. Кузьмина*

Подписано в печать 26.12.2019 г.

Дата выхода издания в свет 30.12.2019 г. Формат 70х100/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times.

Усл. печ. л. 12,555. Заказ 233. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»

428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12

+7 (8352) 655-731

info@phsreda.com

<https://phsreda.com>

Отпечатано в ООО «Типография «Перфектум»

428000, Чебоксары, ул. К. Маркса, 52