

МРНТИ 06.71.07
УДК 338.43

Л.И. СОРОКИНА,¹

к.э.н., доцент.

Г.Т. КУНАФИНА,²

к.э.н., доцент.

Т.А. СУЛЕЙМЕНОВА,¹

магистр.

Восточно-Казахстанский государственный
технический университет им. Д. Серикбаева.¹

Казахский агротехнический
университет им. С. Сейфуллина²

РЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация

Основными направлениями в развитии сельскохозяйственного производства (агропромышленного комплекса) на современном этапе развития большинства экономических систем являются животноводство и растениеводство. Для Республики Казахстан оба направления являются основополагающими для соответствующей отрасли. Анализируя развитие экономики страны, можно заметить, что вышеназванные направления достаточно сильно видоизменились и видоизменяются с позиции реализации идей и проектов. Важнейшим решением в развитии современного агропромышленного комплекса выступило создание региональных агропромышленных корпораций (холдингов). В статье рассматриваются возможности внедрения мероприятий по повышению экономической эффективности деятельности товарищества с ограниченной ответственностью «Опытное хозяйство масличных культур». С целью увеличения уровня инновационного потенциала предприятия как одно из основных действий предполагается запуск дополнительного цеха для расширения рынков реализации продукции. По результатам исследования можно обоснованно аргументировать, что проект несет экономическую выгоду предприятию, достичь окупаемости предполагается в минимальные сроки. Также рассматривалась возможность роста кадрового потенциала. По результатам выполненных расчетов в научном исследовании уровень кадрового потенциала на современном этапе развития предприятия является средним. Внедрение предлагаемых мероприятий будет способствовать в дальнейшем повышению уровня инновационного потенциала данного предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, агропромышленный комплекс, инвестиции, эффективность, окупаемость, кадровый потенциал.

Основными направлениями в развитии сельскохозяйственного производства (агропромышленного комплекса) на современном этапе развития большинства экономических систем являются животноводство и растениеводство. Для Республики Казахстан оба направления являются основополагающими для соответствующей отрасли.

Анализируя развитие экономики Республики Казахстан [1], можно заметить, что вышеназванные направления достаточно сильно видоизменились и видоизменяются с позиции реализации идей и проектов. Данные изменения чаще всего были связаны:

- ♦ с реорганизацией производства (деятельности) соответствующего направления;
- ♦ с точки зрения использования современных достижений науки и техники (с учетом специфики и особенностей соответствующего производства);
- ♦ с целью создания возможностей для инвестиционных вложений.

Важнейшим направлением в развитии современного агропромышленного комплекса является создание региональных агропромышленных корпораций (холдингов).

Объектом исследования для данного научного обоснования выступило товарищество с ограниченной ответственностью «Опытное хозяйство масличных культур» (ТОО «ОХМК»), расположенное недалеко (на расстоянии 3 км) от города Усть-Каменогорска (Восточно-Казахстанская область). Площадь сельскохозяйственных посевов ТОО составляет на 1.01.2020 г. 9353 гектара, при этом земли под пашни составили 6623 гектара [2]. Основным направлением

деятельности объекта исследования являются растениеводство и скотоводство молочного направления.

Оценивая результаты экономического развития ТОО «ОХМК» [1] с позиции значимости предприятия данной отрасли для Восточного Казахстана, можно с уверенностью говорить о лидерских позициях ТОО «ОХМК» в сельскохозяйственном производстве Восточно-Казахстанской области.

В процессе научного исследования были определены элементы инновационного потенциала (с учетом максимальных возможностей) объекта исследования, результаты которых четко определяют важность выявления направлений или рекомендательных позиций с целью роста инновационных возможностей соответствующего объекта хозяйственной деятельности.

Рекомендательные возможности были сформированы двумя основополагающими направлениями:

- 1) созданием и запуском дополнительного цеха по производству подсолнечного масла;
- 2) созданием возможностей для роста кадрового потенциала объекта исследования.

Охарактеризуем и оценим вышеназванные направления.

1. Дополнительный цех по производству подсолнечного масла.

Первостепенным для создания дополнительного цеха по производству подсолнечного масла является возможность расширения рынков сбыта продукции производителем.

При этом необходимо помнить, что одной из стратегических целей ТОО «ОХМК» является возможность полного формирования и открытия экспортной линии поставок подсолнечного масла в КНР [2], что является одним из весомых аргументом важности запуска дополнительного цеха по производству продукции.

Для открытия дополнительного цеха потребуется оборудование, свободные денежные средства (капиталовложения) для приобретения материалов и привлечение дополнительного штатного персонала с целью выполнения соответствующих функциональных обязанностей. Средства для решения вышеназванных проблем предполагается получить путем займа в рамках Программы развития агропромышленного бизнеса Казахстана.

Для реализации проекта потребуется сумма в пределах 84 млн тенге со сроком займа на 4 года (сумма к погашению составит 100,2925 млн тенге). Начало проекта – сентябрь 2019 г.

Получение кредита осуществляется с помощью АО «ФФПСХ» (АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства») при ставке вознаграждения в пределах 9,5% годовых.

Важнейшей задачей социально-экономического развития Республики Казахстан является предоставление населению высококачественных продуктов питания отечественных производителей при условии создания альтернативных форм сельскохозяйственного производства – фермерских хозяйств как частных предприятий по переработке, продвижению и реализации готовой продукции.

На современном этапе развития экономического общества наблюдается высокая доля импорта по направлениям наиболее высокотехнологичного производства, следовательно, возможности поддержки производителей сельхозпродукции должны быть первоочередными [1]. Изучив и оценив аналитическую часть Государственной программы деятельности сельскохозяйственных комплексов Казахстана на период до 2021 года (включительно), можно выявить, что за пять лет деятельности этой программы по разделу «Продукты растениеводства (изготовление, обработка)» поступление импортной продукции для населения РК предполагается в пределах 40%, при этом возможности по производству данной продукции отечественными субъектами хозяйствования данной отрасли используются не более чем на 50%, т.е. запас неиспользованных мощностей предприятий-производителей достаточно высок.

Важным моментом в реализации предлагаемого проекта является привлечение инвестиций как для приобретения нового оборудования, так и для пополнения оборотных средств объекта исследования – ТОО «ОХМК».

Подчеркивая важность проекта, необходимо четко выделить основные составляющие:

- ◆ рост мощности объекта исследования;
- ◆ выпуск конкурентоспособной и высококачественной продукции;
- ◆ освоение зарубежных рынков сбыта производимой продукции;
- ◆ получение прибыли в результате производства и реализации готовой продукции.

Имея четкость поставленной цели проекта, существует возможность обозначить задачи проекта:

- ♦ получение финансовой поддержки для создания и пуска дополнительного цеха;
- ♦ приобретение и запуск оборудования;
- ♦ комплектование (при необходимости – обучение) штата кадрового состава;
- ♦ постоянный мониторинг деятельности конкурентов с целью определения доли рынка (по возможности – ее увеличение).

Предлагаемый проект предполагается реализовать в Восточном Казахстане с сентября 2019 г. по сентябрь 2022 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Инвестплан проекта

Наименование показателей	Сумма, тыс. тг	Удельный вес, %
Инвестиционный капитал (в целом)	69 409,2	100
Заем (кредит)	69 409,2	100
Покупка, установка технической оснащённости, в частности:	35 828,72	
конвейер для изготовления подсолнечного масла	10 808,0	
конвейер для рафинирования подсолнечного масла	9200,0	
конвейер для комплектации подсолнечного масла	11 939,2	
комплектация и запуск элементов технической оснащённости	3881,52	
Закуп производственных запасов, издержки производства	31 649,115	
Фонд оплаты труда (дополнительного штата работников)	1120,0	
Оборотный капитал (на 2 месяца запуска цеха)	811,365	

Важным аргументом является четкость определения источника перекрытия финансовой задолженности субъекта хозяйствования – данным источником выступит прибыль от хозяйственной и инвестиционной деятельности объекта исследования.

Представим результаты расчетов себестоимости производства дополнительного цеха (таблица 2).

Таблица 2 – Себестоимость производства

Наименование затрат, ед. изм.	Выработка дневная	Стоимость 1 ед. изм. ВД, тг	Выработка, тг / смена	Выработка месячная / 24 смены, тыс. тг
Семена подсолнечника, кг	12 142	90	1 092 780	26 226,720
Эл/энергия, МВт в дн	1,500	0,1752	262,800	6,307200
Твердое топливо, т	31	4800,0	148 800	3571,200
Объем воды, куб. м	164	192,480	31 566,72	757,60128
Использование щелочи, т	0,022	0,008424	0,18532	0,00444787
Использование химконцентратов, кг	481	2,700	1298,7	31,1688
Тарирование (объем – один литр)	5000,00	2,700	13 500,0	324,00
Всего				37 222,33795

Для открытия дополнительного цеха на предприятии имеется производственное помещение (площадью 60 м²), в котором будет проходить производственный процесс – переработка подсолнечника. Данный цех имеет бетонное твердое покрытие пола, стены высотой выше 2 метров (материал обработки стен – окрашенные панели). Аналогичный цех будет использоваться для «отжима» и полной фильтрации подсолнечного масла одновременно. Помещение для сохранения сырья имеет площадь 90 м².

Себестоимость производства продукции, полученной при изготовлении подсолнечного масла, представлена в таблице 3 (стр. 93).

Весомый критерий в реализации проекта – это стабильная и своевременная поставка сырья, а также постоянная реализация готовой продукции [2]. Необходимо помнить (это весо-

мый аргумент), что ТОО «ОХМК» на рынке реализации соответствующей продукции действует свыше 15 лет, следовательно, деятельность в реализации данного проекта не будет носить для объекта исследования инновационный характер. Максимально реализация готовой продукции предполагается в Восточном Казахстане и других регионах РК, а также в Российской Федерации и Китае.

Таблица 3 – Состав продукции (полученный при изготовлении подсолнечного масла)

Наименование продукции, ед. изм.	Выработка дневная, кг	Стоимость, тг	Выработка, тг/смена	Выработка месячная / 24 смены, тыс. тг
Подсолнечное масло, л	32 000	250,8	8 025 600	192 614,100
Жмых, кг	21 300	33,61	715 893	17 181,432
Лузга, кг	9800	7,2	70 560	1693,440
Итого				211 488,972

Необходимо всегда помнить о ценовой политике предприятия – объект исследования (ТОО «ОХМК») первоначально предполагает выпуск качественного продукта деятельности предприятия по доступной цене для населения региона. Цена предполагается быть договорной в зависимости от места поставки продукции, от объемов закупки. Предприятием-производителем предусмотрены возможности заключения долгосрочных контрактов на поставку продукции, при этом условия поставки, оплаты и наличие скидок предусмотрены (таблица 4). ТОО также предусмотрена поддержка производимой продукции рекламой в средствах массовой информации, рекламными материалами на месте продаж, другими видами рекламы.

Таблица 4 – Ценовая политика ТОО на период реализации проекта

Наименование продукции, ед. изм.	Ценовая политика	
	Оптовая цена, тг	Розничная цена, тг
Подсолнечное масло (рафинированное), л	250,8	320,0
Жмых, кг	33,61	–
Лузга, кг	7,2	–

Затрагивая маркетинговую политику, необходимо подчеркнуть, что развитие рыночных отношений для предприятий агропромышленного комплекса выражается необходимостью все больше уделять внимания качеству продукции (товара), то есть любой производитель продукции сельскохозяйственного производства сможет определить и занять соответствующий сегмент рынка только тогда, когда сможет удовлетворить потребителей достаточно высоким уровнем качества производимой продукции.

Главные положительные критерии в предлагаемом проекте:

- ♦ наличие и использование современных, зарекомендовавших себя, технологий и материалов;
- ♦ привлечение высококвалифицированного персонала;
- ♦ «узнаваемый» бренд продукции;
- ♦ эффективная транспортная развязка для технологического процесса;
- ♦ грамотный менеджмент организации деятельности предприятия-производителя.

Таким образом, вышесказанное позволяет перечислить показатели доходности проекта (таблица 5, стр. 94).

Ожидаемые возможности по результатам внедрения проекта:

- 1) новые рынки сбыта продукции (как внутри страны, так и за ее пределами);
- 2) увеличение мощности деятельности ТОО, следовательно, повышение финансовой независимости объекта исследования;
- 3) создание дополнительных рабочих мест (для реализации плановых показателей проекта возникает необходимость пополнения штата работников предприятия-производителя);
- 4) предоставление потребителям качественного продукта – результата деятельности ТОО.

Таблица 5 – Основные показатели доходности проекта по открытию и запуску дополнительного цеха по производству подсолнечного масла

Показатели	Итоговые значения
Выручка, тыс. тг/мес.	211 488,972
Себестоимость, тыс. тг/мес.	37 222,33795
Расходы единовременные, тыс. тг	35 828,720
Расходы постоянные, тыс. тг/мес.	3915,677
Валовая прибыль, тыс. тг	174 266,63405
Чистая прибыль, тыс. тг	134 522,53705
Рентабельность проекта, %	63,61

Для подтверждения правильности принятия решения о внедрении проекта был выполнен расчет основных показателей инвестиционного проекта:

- ♦ NPV (чистый приведенный эффект);
- ♦ PI (рентабельность инвестиций);
- ♦ IRR (внутренняя норма доходности);
- ♦ PP (срок окупаемости инвестиций) [3].

При выполнении расчетов значение чистого приведенного эффекта составило 5 245 588,612 тыс. тг (таблица 6).

Таблица 6 – Расчет чистого приведенного эффекта

Ставка дисконтирования R = 9,5				
Период (год)	Притоки, тыс. тг	Оттоки, тыс. тг	Фактор	Результат, тыс. тг
Нулевой		64409,200	1,0	-644 09,200
Первый	13 945 827,2152		1,095	1 274 728,050
Второй	1 522 720,5984		1,199025	1 269 965,679
Третий	1 776 507,3648		1,312932	1 353 083,676
Четвертый	2 030 294,1312		1,437661	1 412 220,406
Итого	6 725 349,30960		5,044618	5 245 588,612

Таким образом, если будут наблюдаться стабильные условия развития объекта исследования и отсутствие влияния внешних факторов, проект будет считаться эффективным.

Выполним расчет индекса рентабельности инвестиций:

$$PI = NPV / IC = 5\,245\,588,612 / 64\,409,200 = 81,44\%$$

Результат полученного расчета индекса рентабельности инвестиций составил больше 1, следовательно, это дает право говорить о выгодности проекта.

Внутренняя норма доходности показывает максимально допустимый относительный уровень расходов. Данный показатель сравнивают с ценой авансированного капитала по предприятию (показателем, который отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал) [3]. По результатам расчетов показатель IRR составил 20,9%, что превысило средневзвешенную доходность и норму дисконтирования инвестируемого объекта. Следовательно, проект допустимо принять.

Показатель срок окупаемости инвестиций составил, по расчетам проекта, 1 год (это время, в течение которого накопленная сумма доходов от проекта будет равна инвестициям). Так как по результатам расчетов наблюдается невесомая продолжительность проекта для перекрытия затрат, то уровень рисков инвестиционного характера допустим для управления предприятием.

Все вышерассмотренные заключения позволяют сделать вывод об экономической эффективности проекта и его быстрой окупаемости.

2. Следующей рекомендательной возможностью для ТОО «ОХМК» являлось «Определение перспектив роста кадрового потенциала объекта исследования». По результатам выполненных расчетов в научном исследовании уровень кадрового потенциала по ТОО «ОХМК» является средним и составляет 42% (таблица 7).

Таблица 7 – Уровень развития инновационного потенциала персонала ТОО «ОХМК»

Позиция организации по отношению к своему персоналу	Уровень развития инновационного потенциала персонала
Персонал – издержки	Низкий
Персонал – один из ресурсов	Средний (42%)
Персонал – специфический ресурс (человеческий капитал)	Выше среднего
Персонал – достояние и уникальность	Высокий
Персонал – социальный партнер	Наивысший

Возможность роста кадрового потенциала допустима за счет определенных мероприятий [2, 3]: повышения мотивации труда работников предприятия (через систему премирования); создания для персонала предприятия возможности получения дополнительного образования или совершенствования практических навыков; поощрения стремления к получению навыков сбора и обработки информации с использованием современных технологий.

Таким образом, реализация рекомендательных возможностей будет способствовать повышению уровня экономического потенциала ТОО «ОХМК» в целом при достижении стратегических целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Социально-экономическое развитие Восточно-Казахстанской области за период 2017–2019 гг.: // www.stat.gov.kz.
- 2 Технико-экономические показатели деятельности ТОО «ОХМК» за период 2017–2019 гг. Программа экономического развития ТОО «ОХМК» за период 2017–2022 гг.: // <http://ohmk.kz/ru>.
- 3 Владимиров Л. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов. – М.: Дашков и К, 2016. – 230 с.

Аңдатпа

Көптеген экономикалық жүйелерді дамытудың қазіргі кезеңінде ауыл шаруашылығы өндірісін (агроөнеркәсіп кешенін) дамытудың негізгі бағыттары мал шаруашылығы және өсімдік шаруашылығы болып табылады. Қазақстан Республикасы үшін екі бағыт аталған саланың негізін құрайды. Ел экономикасының дамуын талдай отырып, жоғарыда аталған бағыттар идеялар мен жобаларды іске асыру тұрғысынан айтарлықтай түрі өзгерген және түрі өзгеретінін байқауға болады. Өңірлік агроөнеркәсіптік корпорациялар (холдингтер) құру қазіргі заманғы агроөнеркәсіптік кешенді дамытудағы маңызды шешім болып табылады. Мақалада «Майлы дақылдардың тәжірибелі шаруашылығы» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі қызметінің экономикалық тәуелділігін арттыру жөніндегі іс-шараларды енгізу мүмкіндіктері қарастырылады. Кәсіпорынның инновациялық әлеуетінің деңгейін арттыру мақсатында негізгі іс-әрекеттердің бірі ретінде – өткізу нарықтарын кеңейту мақсатында күнбағыс майын өндіру бойынша қосымша цехты іске қосу көзделіп отыр. Зерттеу нәтижелері бойынша жоба кәсіпорынға экономикалық пайда әкеледі және қысқа мерзімде өтелетінін атап өтуге болады. Сондай-ақ, кадрлық әлеуеттің өсу мүмкіндігі қарастырылады. Ғылыми зерттеулерде орындалған есептердің нәтижелері бойынша кәсіпорынның қазіргі кезеңдегі кадрлық әлеуетінің деңгейі орташа болып табылады. Ұсынылатын іс-шараларды енгізу осы кәсіпорынның инновациялық әлеует деңгейін одан әрі арттыруға ықпал етеді.

Тірек сөздер: инновация, әлеует, агроөнеркәсіптік кешен, инвестициялар, тиімділік, өтелімділік, кадр әлеуеті.

Abstract

The main directions in the development of agricultural production (agro-industrial complex) at the present stage of development of most economic systems are livestock and crop production. For the Republic of Kazakhstan, both directions are fundamental for the relevant industry. Analyzing the development of the country's economy, it can be seen that the above-mentioned areas have changed quite significantly and are changing from the position of implementing ideas and projects. The most important decision in the development of the modern agro-industrial complex was the creation of regional agro-industrial corporations (holdings). The article considers the possibilities of implementing measures to improve the economic efficiency of the limited liability partnership "Experimental oilseed farming". In order to increase the level of innovative potential of the enterprise, as one of the main actions, it is planned to launch an additional shop to expand the markets for the sale of products. Based on the results of the study, it can be reasonably argued that the project brings economic benefits to the enterprise, and it is expected to achieve payback in the shortest possible time. The possibility of increasing human resources was also considered. According to the results of calculations performed in the scientific research, the level of human resources potential at the present stage of enterprise development is average. The implementation of the proposed measures will further increase the level of innovative potential of this enterprise.

Key words: innovative potential, agro-industrial complex, investments, efficiency, payback, human resources potential.