

МРНТИ 978-601-214-348-5
УДК 336(075,8)

Н.А. МУСАХАНОВА,¹

доцент.

Ш.Д. КЫДЫРБАЕВА,¹

к.э.н., доцент.

Университет «Туран»¹

МОДЕЛИРОВАНИЕ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

Необходимость рассмотрения вопросов экономического потенциала компаний продиктована необычным видом кризиса, который наблюдается в 2020 г. и сочетает в себе структурный, циклический и событийный характер. Черты структурного кризиса проявляются в том, что предстоит обновление всех аспектов условий жизни – социальных, экономических, политических, интеллектуальных и др. Предстоит пересмотреть и вопросы государственного экономического регулирования. Циклический характер кризиса проявляется в снижении цен на нефть, что негативно сказывается не реальном секторе экономики Казахстана как сырьевого государства. Событийность кризиса, связанного с пандемией коронавируса, несет человеческие жертвы и спад производства. В этих условиях правительством Республики Казахстан приняты меры поддержки субъектов предпринимательства и населения – это и налоговые послабления, и льготное кредитование, и упрощение процедур государственных закупок и другие. Конечно, меры, предпринимаемые государством, позволят сгладить и замедлить кризисные явления, вызванные пандемией, но вместе с тем негативные макроэкономические факторы могут привести к замедлению развития экономики и долгому восстановлению деятельности многих предприятий. В данной статье проведен краткий обзор мер, которые могут быть приняты компаниями. Эти меры направлены на преодоление негативных факторов, связанных с COVID-19. Создавшаяся кризисная ситуация требует от компаний принятия определенных действий в целях поддержания экономического потенциала: пересмотра отношений с поставщиками ввиду нарушения цепочки поставок, иного взгляда на создание запасов с учетом их критичности, сокращения издержек с перемещением приоритетов в сторону рекламы и, главное, бережного отношения к человеческим ресурсам.

Ключевые слова: экономический потенциал, категории кризисов, финансовое состояние, шок, пандемия, антикризисное управление, интеграция, прогнозирование, кризис-менеджер.

Понятие «экономический потенциал» структурировано такими компонентами, как производственный, инновационный, трудовой и финансовый потенциал. Все эти компоненты имеют разную степень связи между собой. Например, более тесная связь наблюдается между трудовым и производственным потенциалом. Производственный потенциал означает всю сумму производственных ресурсов, потенциально влияющих на производство товаров, работ и услуг. Трудовой потенциал, как правило, измеряется величиной участия людей, работающих на производстве, с учетом не только профессиональных, но и физиологических и психологических качеств.

Инновационный потенциал представляет собой некий катализатор, который может повлиять на результативность деятельности через все другие компоненты. Все три компонента представляют собой данные обо всех активах и ресурсах компании.

Особая роль принадлежит финансовому потенциалу, так как он одновременно влияет на три предыдущих компонента и в итоге отражает эффективность деятельности компании. Финансовый потенциал позволяет оценить величину и состав источников, за счет которых формируются активы и ресурсы.

Важнейшей составляющей финансового потенциала является оценка финансового состояния, определение уровня финансовой устойчивости с целью планирования дальнейшего роста экономического потенциала компании [1].

Однако в условиях экономического кризиса, когда имеется неопределенность, в компаниях резко снижается возможность обеспечения финансовой устойчивости и планирование дальнейшего роста становится затрудненным. Все это усложняется масштабами кризисных явлений [2].

В этой связи необходимо рассмотреть генезис экономических кризисов.

Выделяют следующие категории кризисных явлений в экономике.

1. Структурный кризис, например, глобальный финансовый кризис, начавшийся в 2007 г., ипотечный кризис в США в 2008 г., когда произошли значительные изменения в финансовой сфере. В этот период кризис приобрел общемировой характер и сопровождался тотальным сокращением объемов производства, падением спроса, ростом цен на сырьевые источники.

2. Как известно, экономика и развитие рынка имеют циклический характер, в связи с чем можно выделить еще одну категорию кризиса, назвав его циклическим.

3. Кризисы, связанные с различными событиями, потрясшими мир. Они, как правило, сопровождаются разрушениями и человеческими жертвами.

Кризис 2020 г. представляет собой синтез циклического кризиса, связанного с падением цен на нефть, и событийного, который вызван пандемией коронавируса [3].

К каким последствиям приведет кризис 2020 г., неизвестно.

Если рассматривать анатомию шоков, причиненных пандемией, то надо отметить, что происходит некое сочетание или даже накладка снижения предложения и сокращения спроса.

Снижение предложения вызвано нарушениями деловых связей из-за закрытия границ не только между государствами, но и внутри стран. Это, соответственно, приводит к ограничению доступности к капиталу, ограничению цепочек логистических связей, ограничению доступа к трудовым ресурсам в результате прекращения деятельности хозяйствующих субъектов.

Сократился спрос на экспортируемые товары (для Казахстана это прежде всего углеводороды). Кроме того, спрос на внутреннем рынке тоже сокращается, что является следствием девальвации национальной валюты и достаточно серьезным снижением покупательной способности населения.

Сочетание этих шоков – отличительная черта кризиса 2020 г., которая позволяет сделать выводы, что к комбинации циклического и событийного характера присоединяются и черты структурного кризиса. Надо полагать, что к структурным изменениям можно отнести обновление всех аспектов условий жизни общества – социальных, экономических, политических, интеллектуальных и др. Как следствие, предстоит пересмотреть и вопросы государственного экономического регулирования [4].

Нынешний кризис страшен не только пандемией, но в первую очередь и падением цен на нефть, так как Казахстан, будучи сырьевой страной, рискует существенными потерями бюджета за счет сокращения нефтяных поступлений. В этой связи надо отметить, что планируемое постепенное снижение гарантированного трансферта из Национального фонда до 2, 6 трлн тенге на сегодня требует увеличения почти до 5 трлн тенге. Это связано с недопоступлением денежных средств в казну государства вследствие увеличения расходов на антикризисные меры, проводимые правительством [5].

К антикризисным мерам, проводимым в Казахстане в связи с пандемией коронавируса (COVID-19) и направленным на поддержку предпринимательства, можно отнести:

- ♦ налоговые льготы – установлена ставка по налогу на добавленную стоимость в размере 8% при обороте по реализации и импорту продовольственных товаров, включенных в социально значимые; применение нулевой ставки по налогу на имущество налогоплательщиков сферы туризма, общественного питания. Предоставлена отсрочка уплаты налогов для субъектов малого, среднего и крупного бизнеса и др.;

- ♦ кредитование на льготных условиях для МСБ, приостановлены выплаты по займам и ипотечным кредитам;

- ♦ упрощенный порядок государственных закупок.

Конечно, меры, предпринимаемые государством, позволят сгладить и замедлить кризисные явления, вызванные пандемией, но вместе с тем негативные макроэкономические факторы могут привести к замедлению развития экономики и долгому восстановлению деятельности многих предприятий.

Наиболее чувствительными к данной ситуации являются малый и средний бизнес, розничная торговля непродовольственными товарами, сектор услуг, в том числе транспортных, нефтяная и газодобывающая отрасль, сфера электроэнергетики [6].

В условиях жесткости и «необычности» кризисной ситуации 2020 г. возникает вопрос: как выжить бизнесу, как моделировать дальнейший экономический потенциал?

Прежде всего необходимо принять меры антикризисного управления.

Экономический смысл антикризисного управления заключается в обеспечении платежеспособности компании, ее восстановления. Но в нынешней ситуации это не главное, поскольку стоит понимать различие между платежеспособностью и ликвидностью. Можно быть платежеспособной компанией, но не выдержать конкуренцию, и тогда не поможет поддержка со стороны государства, а иногда и кредитные ресурсы могут стать недоступными [7].

На фоне снижения темпов роста мировой экономики даже очень прибыльный бизнес может быстро перейти из категории устойчивых в категорию кризисных. Поэтому на первый план выходит вопрос жесткого контроля за денежными потоками, для этого необходимо умение быстрого реагирования на текущую ситуацию внутреннего и мирового финансового рынка. Если сокращается свободная ликвидность компании, то привлечение внешнего финансирования становится дорогим. В этом случае антикризисной мерой могут стать такие действия, как ужесточенный контроль над денежным потоком, а также краткосрочное и среднесрочное прогнозирование поступлений денежных средств [8].

Как было сказано выше, шок предложения ограничил доступ к капиталу, то есть нарушилась цепочка поставок, сократилось число торговых контрагентов. И если до нынешней кризисной ситуации компании не обращали должного внимания на такие моменты, как интегрированное планирование, отбор поставщиков, критичность, необходимость в некоторых товарно-материальных запасах, закрытость финансовых отчетов, то сейчас это стало огромной проблемой.

Что делать в такой ситуации? Компания KPMG предлагает рассмотреть и принять к действию такие шаги (в краткосрочном периоде), как:

- ♦ создать команду кризис-менеджеров, которые объединили бы актуальные вопросы и расставили приоритеты в работе с поставщиками;
- ♦ при помощи различных сценариев определить необходимость в каких-то конкретных материалах и рассчитать степень их воздействия на доходность компании;
- ♦ в условиях чрезвычайной ситуации можно выбрать на краткий период такого поставщика, который наиболее доступен;
- ♦ необходимо оценить финансовое положение поставщика;
- ♦ сделать акцент на производство такой продукции, которая имеет наиболее высокую маржинальную стоимость;
- ♦ и наконец, один из главных шагов – ответственность за безопасность работников.

Если говорить о среднесрочной и более длительной перспективе, то компаниям необходимо разработать такую стратегию снабжения, которая обеспечила бы рост экономического потенциала компании [9].

Важно пересмотреть работу не только с поставщиками, но и с потребителями. Через коммуникации и честный диалог с потребителями по поводу возможного задержания поставок (опережая события) можно избежать возникающих затрат на штрафы и пени.

В деятельности любой компании возникают финансовые и операционные риски, поэтому важным становится не только их оценка, но и быстрая реакция в случае их появления [10].

Еще одним шагом для роста экономического потенциала является прогнозирование ключевых показателей бизнеса. Что означает прогнозирование и что оно дает? Прогнозы, основанные на ряде событий, позволяют выбрать путь будущего роста компании. Для этого необходимо принять ряд долгосрочных и среднесрочных мер:

- ♦ интеграция системы бизнес-планирования. Например, принятие таких решений, которые объединили бы в себе отношения с покупателями, поставщиками, кредиторами и т.д. Такой подход обеспечит высокую мобильность при изменениях на рынке;
- ♦ переход на бизнес-ориентированное планирование, то есть ориентация на будущее;
- ♦ создание сценарных моделей составления прогнозов;
- ♦ автоматизация мониторинга и контроля всех финансовых процессов.

Эффективная модель прогнозирования, созданная в компании, сможет заменить традиционный метод бюджетирования [11].

Любой кризис всегда имеет и положительные стороны. Чтобы использовать их, в первую очередь надо обозначить самые «болевые» точки бизнеса. Считается целесообразным предвидеть несколько сценариев: когда спад производства является приемлемым, когда наступает кризис и когда есть угроза серьезной депрессии на всех стадиях производства. Затем, опираясь на аналитические данные, по каждому сценарию определяются возможные события по таким ключевым показателям, как выручка, цена, себестоимость реализации. Это поможет оценить потери прибыли в самых пессимистических сценариях, определить разрывы в денежных потоках. Например, значительное уменьшение денежных средств – это индикатор угрозы нежелательной репутации компании в глазах партнеров. Для того чтобы восполнить дефицит денежных средств, возможно, возникнет необходимость продажи активов, ранее приобретенных, то есть девестиции.

При разработке сценариев важно учесть возможности и угрозы не только внутри компании, но и сопоставить их с теми же параметрами конкурентов и даже предугадать действия конкурентов на ближайшее будущее.

Проведя данную работу, то есть определив воздействие кризиса на бизнес, необходимо направить силы на обеспечение денежных потоков. Возможно, придется провести полную ревизию затрат, чтобы сократить отток денежных средств. Большой потенциал имеется в работе с дебиторской задолженностью, которую придется сокращать за счет тщательного «отбора» покупателей. Вместе с сокращением текущих запасов, снижением дебиторской задолженности эти меры приведут к оптимизации структуры оборотного капитала.

Естественно, придется пересмотреть и обязательства компании – сократить размер кредиторской задолженности за счет пересмотра кредитных условий, реструктуризировать заемный капитал. Чтобы увеличить собственный капитал, целесообразно обратить внимание на возможности фондового рынка с целью привлечения инвесторов.

Далее, обеспечив относительную стабильность, необходимо задуматься о сокращении издержек, которые позволили бы увеличить валовый доход. Для этого надо четко определить точку безубыточности. Однако сокращение издержек не должно стать самоцелью ради сиюминутного благополучия.

Следует обратить внимание на удержание клиентов и проведение маркетинговых акций, что является очень важным в условиях неопределенности. Расходы на это могут обеспечить средства, сэкономленные за счет сокращения издержек производства.

Важно помнить, что компания даже во время кризиса и спада должна думать о будущем. В этом плане поможет цифровизация многих процессов в компании.

Конечно, описанные в данной статье модели выживания бизнеса не могут быть панацеей во время столь уникального кризиса, но тем не менее они во многом могут помочь компаниям в период неопределенности [12].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура: <file:///C:/Users/User/Downloads/ekonomicheskii-potentsial-predpriyatiya-sushnost-komponent-struktura.pdf>.
- 2 Направления развития предприятий в условиях кризиса: <file:///C:/Users/User/Downloads/napravleniya-razvitiya-predpriyatiy-v-usloviyah-krizisa.pdf>.
- 3 Экономика коронавируса: о грядущем кризисе и перспективах для инвесторов: <https://mind.ua/ru/publications/20209036-ekonomika-koronavirusa-o-gryadushchem-krizise-i-perspektivah-dlya-investorov>.
- 4 Шок спроса и шок предложения: <https://www.vedomosti.ru/opinion/columns/2020/03/31/826664-shok-sprosa>.
- 5 Гарантированный трансферт из Нацфонда увеличат на 2,7 триллиона тенге: <https://ru.sputniknews.kz/economy/20200402/13502637/Garantirovannyi-transfert-iz-Natsfonda-uvelichat-na-27-trilliona-tenge.html>.
- 6 Влияние COVID на ключевые секторы экономики Казахстана: <https://home.kpmg/kz/ru/home/insights/2020/03/nf-apr-20.html>.
- 7 Шок спроса и предложения: <https://www.vedomosti.ru/opinion/columns/2020/03/31/826664-shok-sprosa>.

8 Влияние COVID на реальный сектор: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/kz/pdf/2020/05/covid-rk-economy-sectors.pdf>.

9 COVID–19: Трансформация функции снабжения в условиях экономической неопределенности: <https://home.kpmg/kz/ru/home/insights/2020/03/supply-function.html>.

10 Как минимизировать влияние COVID–19 на работу вашей организации: https://www.ey.com/ru_kz/transactions/companies-can-reshape-results-and-plan-for-covid-19-recovery.

11 COVID–19: применение сценарного прогнозирования в условиях экономической неопределенности: <https://home.kpmg/kz/ru/home/insights/2020/04/scenario-forecasting.html>.

12 О положительных сторонах кризиса: <https://hbr-russia.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/a9824>.

Андатпа

Компаниялардың экономикалық әлеуеті мәселелерін қарау қажеттілігі 2020 жылы байқалып отырған құрылымдық, циклдік және оқиғалық сипатты қамтитын дағдарыстың ерекше түрімен түсіндіріледі. Құрылымдық дағдарыстың белгілері өмір сүру жағдайларының барлық аспектілерін – әлеуметтік, экономикалық, саяси, зияткерлік және т.б. жаңарту алда. Мемлекеттік экономикалық реттеу мәселелерін да қайта қарау тұр. Дағдарыстың циклдық сипаты мұнай бағасының төмендеуінен көрінеді, бұл Қазақстан экономикасының шикізаттық мемлекет ретінде нақты секторына теріс әсер етеді. Коронавирус пандемиясына байланысты дағдарыстың орын алуы адам құрбандары мен өндірістің құлдырауы әкеледі. Бұл жағдайда Қазақстан Республикасының үкіметі кәсіпкерлік субъектілері мен халықты қолдау шараларын қабылдады – бұл салықтық жеңілдіктер, жеңілдетілген несиелер, мемлекеттік сатып алу рәсімдерін оңайлату және басқалар. Әрине, мемлекет қабылдайтын шаралар пандемиядан туындаған дағдарысты құбылыстарды тежеуге және бәсеңдетуге мүмкіндік береді, бірақ сонымен қатар, теріс макроэкономикалық факторлар экономиканың дамуының баяулауына және көптеген кәсіпорындардың қызметін ұзақ қалпына келтіруге әкелуі мүмкін. Бұл мақалада компаниялар қабылдауы мүмкін шараларға қысқаша шолу жасалды. Бұл шаралар COVID–19 байланысты теріс факторларды еңсеруге бағытталған. Қалыптасқан дағдарыс жағдайы компаниялардан экономикалық әлеуетті қолдау мақсатында белгілі бір іс-қимыл қабылдауды талап етеді: жеткізулер тізбегінің бұзылуына байланысты жеткізушілермен қарым-қатынасты қайта-қарау, олардың сыншылдығын ескере отырып, қорларды құруға басқаша көзқараспен қарау, басымдықтарды жарнама жағына жылжыта отырып шығындарды қысқарту және ең бастысы, адами ресурстарға ұқыпты қарау.

Тірек сөздер: экономикалық әлеует, дағдарыс санаттары, қаржылық жағдай, шок, пандемия, дағдарысқа қарсы басқару, интеграция, болжау, дағдарыс-менеджер.

Abstract

The need to address the economic potential of companies is dictated by such an unusual type of crisis, combining the structural, cyclical and eventual nature observed in 2020. The features of the structural crisis appeared in the necessity to update all aspects of living conditions – social, economic, political, intellectual, etc. The issues of state economic regulation will also have to be reviewed. The cyclical nature of the crisis manifests itself in lower oil prices, which negatively affects the non-real sector of the economy of Kazakhstan as a commodity state. The eventfulness of the crisis associated with the coronavirus pandemic brings casualties and a decline in production. In these conditions, the government of the Republic of Kazakhstan has taken measures to support business entities and the public – this includes tax breaks, and soft loans, and simplification of public procurement procedures and others. It goes without saying that measures taken by the state will smooth out and slow down the crisis caused by the pandemic, but at the same time, negative macroeconomic factors can lead to a slowdown in economic development and a long recovery of many enterprises. This article provides a brief overview of the measures that companies can take. These measures are aimed at overcoming the negative factors associated with COVID–19. The current crisis situation requires companies to take certain actions in order to maintain economic potential: revising relations with suppliers due to disruption of the supply chain, taking a different view on inventory creation, taking into account their criticality, reducing costs with shifting priorities towards advertising, and, most importantly, respect to human resources.

Key words: economic potential, crisis categories, financial condition, shock, pandemic, crisis management, integration, forecasting, crisis manager.