

Гаухар Рахимжанова

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА ЗЕРНА КАЗАХСТАНА

*В статье рассмотрены перспективы развития зернопродуктового подкомплекса и зернопродуктового кластера Казахстана. Основное внимание уделено совершенствованию межрегионального обмена, созданию определенных условий для товародвижения. Сделан обзор прямых соглашений между администрациями зернопроизводящих и зернопотребляющих регионов, в которых оговаривались бы взаимовыгодные условия зерновых поставок. Условиями реализации соглашения должны стать договорные цены, качество, меры стимулирования.*

*Ключевые слова:* зерно, сельские товаропроизводители, межрегиональный обмен, экспорт зерна.

*Лит. 12.*

Гаухар Рахімжанова

## СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ РИНКУ ЗЕРНА КАЗАХСТАНУ

*У статті розглянуто перспективи розвитку зернопродуктового підкомплексу та зернопродуктового кластера Казахстану. Основну увагу приділено вдосконаленню міжрегіонального обміну, створенню певних умов для руху товарів. Зроблено огляд прямих угод між адміністраціями регіонів-виробників та регіонів-споживачів зерна, в яких обговорювались б взаємовигідні умови зернових поставок. Умовами реалізації угоди повинні стати договірні ціни, якість, заходи щодо стимулювання.*

*Ключові слова:* зерно, сільські товаровиробники, міжрегіональний обмін, експорт зерна.

Gaukhar Rakhimzhanova<sup>1</sup>

## STRATEGIC IMPORTANCE OF GRAIN MARKET IN KAZAKHSTAN

*The article considers the development prospects of the grain subcomplex and the grain products cluster in Kazakhstan. Special attention is dedicated to the improvement of cross-regional exchange and to the creation of specific conditions for product transfer. An overview is performed of the direct contracts between local authorities in the producing regions and authorities in the consuming regions. Such contracts should contain mutually advantageous conditions for grain deliveries. The major preconditions for these contracts' realization should include contractual prices, quality and stimulation measures.*

*Keywords:* grain; rural commodity producers; cross-regional exchange; export of grain.

**Постановка проблемы.** Производство зерна является одной из важнейших характеристик продовольственной безопасности страны и ее регионов. Благодаря целенаправленной государственной политике в аграрной сфере, внедрению новых экономических механизмов произошли существенные позитивные сдвиги в сельском хозяйстве и на продовольственном рынке, сформировались предпосылки для вступления страны в ВТО. Необходимым условием для интеграции казахстанского рынка зернопродуктов в мировое экономическое пространство становится конкурентоспособность как самого зерна и зернопродуктов, так и участников зернопродуктового рынка, однако по ее уровню отмечается заметное отставание от международных требований [2].

Среди проблем, требующих решения, необходимо выделить несовершенство институциональной структуры рынка зернопродуктов, общую техническую и технологическую отсталость предприятий, их недостаточную

<sup>1</sup> Senior Teacher, Department of Legal Disciplines, Kazakh National Agrarian University, Almaty, Republic of Kazakhstan.

инновационную активность, низкий уровень стандартизации качества продукции, неразвитость инфраструктуры рынка, несоответствие менеджмента (как государственного, так и корпоративного секторов) задачам адаптации рынка зернопродуктов к процессам глобализации.

**Анализ последних публикаций.** На основе обобщения и систематизации результатов маркетингового исследования предложена методика количественной оценки конкурентоспособности продукции, включающая многоуровневый расчет показателей конкурентоспособности, в том числе индекс качества продукции; предложения по формированию товарной номенклатуры экспорта, обоснованные при помощи исследования факторов, влияющих на экспорт зерна, и выявлению основных тенденций развития мирового рынка, использованию пуловой системы управления экспортными операциями, как наиболее предпочтительной для Казахстана, применению субсидирования и льготного налогообложения для производителей и экспортеров [7].

Изучение институциональной структуры рынка зернопродуктов позволило обосновать необходимые преобразования, способные в полной мере обеспечить функции данного рынка. Реализация конкурентных преимуществ субъектов рынка достигается в рамках кластера. В последнее десятилетие кластеры служат эффективным инструментом экономического развития в западных странах.

**Нерешенные ранее части общей проблемы.** Зернопродуктовый кластер характеризуется многообразием связей по производству и переработке продукции, что позволяет проследить движение зерновых потоков, а также представить его функциональную структуру. Некоторые компоненты зернопродуктового кластера недостаточно развиты и не соответствуют требованиям других участников. Так, связь с производителями семян и удобрений, водораспределительными организациями, а также исследовательскими институтами характеризуется как слабая, остальные связи характеризуются как сильные [5].

Анализ сегментов рынка круп показал недостаточность ассортимента, вследствие чего он становится импортозависимым. Несмотря на сформированные сегменты рынка внутри страны, у крупопроизводящих предприятий имеются нереализованные запасы. В среднем, за последние 3 года товарность круп, производимых на казахстанских предприятиях, составляла 78,7% [6].

Эффективное функционирование хозяйствующих субъектов зерновой отрасли невозможно без формирования соответствующей инфраструктуры, представляющей собой комплекс отраслей и служб, обеспечивающий устойчивую связь между товаропроизводителями и потребителями, содействующий продвижению, сохранению и рациональному использованию этого продукта в республике и за ее пределами.

**Цель исследования.** Рассмотреть перспективы развития зернопродуктового подкомплекса и зернопродуктового кластера Казахстана. Сделать обзор прямых соглашений между администрациями зернопроизводящих и зернопотребляющих регионов, в которых оговаривались бы взаимовыгодные условия зерновых поставок.

**Основные результаты исследования.** Для решения вопросов развития рынка зернопродуктов необходимо задействовать биржевые механизмы на основе

перехода от сделок с наличным товаром к форвардным и фьючерсным операциям [6].

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется предложение и спрос на нее. Этот вид деятельности в Казахстане находится еще в стадии становления. Субъекты рынка зернопродуктов не в полной мере используют потенциал страхования, кредитования, инвестирования для решения существующих проблем. В этих условиях можно предложить следующие меры по снижению рисков при организации зернопродуктового кластера:

- создание фонда сельскохозяйственного страхования;
- принятие мер по финансовой устойчивости страховых операций;
- компенсация за счет государственного бюджета страховых платежей в размере 40–50%;
- создание системы взаимного страхования для сельскохозяйственных предприятий.

В зернопродуктовом подкомплексе АПК Казахстана необходимо использовать специальные льготные программы кредитования. Перспективной формой решения проблемы кредитования сельхозпроизводителей является создание кооперативных банков с поддержкой со стороны бюджета. На данном этапе единственной перспективной формой долгосрочного привлечения инвестиций является лизинг. Однако высокие ставки вознаграждения делают лизинг выгодным в основном для крупных зерновых компаний и агроформирований [4].

Необходимо ввести дифференцированную шкалу ставок вознаграждений. Важным направлением в стратегии развития рынка зерна является расширение внешнеэкономической деятельности. Казахстан имеет большие потенциальные возможности стать крупным поставщиком зерна на мировых рынках. Результаты исследования показали, что отдельные коммерческие структуры получают выгоду от недостаточной информированности сельхозпроизводителей. В целом, цены на зерно на отечественном рынке намного ниже, чем на мировых. Исходя из мирового опыта, реализация зерна через зерновые пулы позволяет исключить лишних посредников, за счет услуг которых повышаются цены на зерно.

Экспортный потенциал Казахстана оценивается в 20–25 млн. тонн зерна в год. Как показывает практика мировой торговли, высокой экономической эффективностью на мировом рынке обладает экспорт продуктов переработки зерна, что свидетельствует о целесообразности его расширения. Следует иметь в виду, что 90% рынка пшеницы приходится на ее низкокачественные сорта, а, значит, импортируя продукцию, большинство стран ориентируется на цены. Внутренняя цена предопределяет конкурентоспособность пшеницы на мировом рынке и нуждается в постоянном контроле (индекс конкурентоспособности, рассчитанный как отношение цены импорта и цены внутреннего рынка, составляет 1,49) [10]. Для выхода на мировой рынок отечественная продукция должна быть конкурентоспособной не только по качеству, но и по цене. Так, например, при прочих равных условиях, казахстанская пшеница по цене конкурентоспособна на рынке Кыргызстана, Китая и Ирана, но не

может конкурировать на рынках России, Украины и Грузии, а также в странах Северной Африки.

Государство принимает соответствующие меры по поддержке сельских товаропроизводителей и отечественных экспортеров зерна. Усиливается его роль в регулировании и поддержке зернопродуктового рынка. В Казахстане закупка зерна на государственном уровне возложена на АО «НК «Продкорпорация», которое ежегодно проводит закуп зерна у сельских товаропроизводителей в государственные ресурсы по установленным ценам, в том числе путем весенне-летнего авансирования. Такие меры позволяют предотвратить демпинг цен на зерно.

Механизм лицензирования позволяет государству регулировать деятельность хлебоприемных предприятий по хранению зерна. Внедрение зерновой расписки позволяет использовать зерно в качестве залогового инструмента и соответственно задействовать кредитные ресурсы банков второго уровня и международных финансовых инструментов в зерновое производство.

Создано и функционирует АО «Фонд гарантирования исполнения обязательств по зерновым распискам», в задачу которого входит защита прав и интересов держателей зерновых расписок в случае неспособности хлебоприемного предприятия вернуть зерно в количестве и качестве, указанных в зерновых расписках.

В 2012 г. посевные площади под пшеницей в Казахстане составили около 13,5 млн. га, что на 3% меньше, чем в 2011 году. Сокращение посевных площадей под пшеницей обусловлено, с одной стороны, увеличением посевов зернофуражных, масличных, кормовых культур для обеспечения нужд животноводческого сектора, с другой стороны – ежегодным планомерным снижением доли посевной площади зерновой до научно обоснованной нормы (52%) [9].

Наряду с уменьшением посевов пшеницы ожидается снижение ее урожайности на 6,1 ц/га в сравнении с предыдущим годом – до 10,5 ц/га [9].

Таким образом, валовой сбор зерна в 2012 г. составил 13,6 млн. тонн, что в 1,7 раза меньше, чем в 2011 г., но на 41% больше, чем в 2010 г. [9; 10].

Имея потенциал экспорта в текущем сезоне в 12 млн. тонн, Казахстан к началу апреля 2012 г. экспортировал лишь 5,5 млн. тонн зерна, что привело к тому, что элеваторы основных зерносеющих регионов перегружены [10]. За последнее время существенно упали цены на мировых рынках, что стало одной из главных причин медленных темпов экспорта зерна. Стоимость пшеницы в черноморских портах снизилась со 190 до 160 дол. США. Для того, чтобы сделать конкурентоспособным казахстанское зерно, необходимо увеличить субсидии на его транспортировку через территорию России и Китая – с 20 до 40 дол. США за тонну, что позволит до нового урожая вывезти еще 4 млн. тонн пшеницы [10]. Кроме того, необходимо переосмысление потенциала сельскохозяйственного производства в Казахстане, переход к многообразному растениеводству за счет изменения структуры посевных площадей. Можно сравнить структуры посевов в Северном Казахстане (основном зерносеющем регионе) и провинции Саскачеван (Канада), которая по своим почвенно-климатическим условиям фактически является аналогом северного региона РК.

В условиях Казахстана, характеризующегося территориальной протяженностью, разнообразием условий, не позволяющих формировать продовольственные ресурсы в полном объеме и ассортименте за счет внутреннего производства регионов, именно интенсивность межрегионального товародвижения определяет перспективу насыщения рынков продовольствием и его эффективность.

Поэтому одним из основных направлений развития экономического взаимодействия региональных рынков является стимулирование эффективного территориального разделения труда с учетом природно-экономических условий регионов, накопление необходимых продовольственных ресурсов для создания устойчивых потоков перемещения товаров и позволяющих не только удовлетворить спрос на продовольствие в любом регионе страны, но и снизить возможность проникновения импортной продукции [9].

Развитие межрегионального обмена требует создания определенных условий для товародвижения. Необходимо исключить хаотичность межрегионального перемещения продовольствия, которая приводит к высоким потерям как самого товара, так и средств, затраченных на его производство и транспортировку [1].

Стратегия развития межрегиональных связей должна строиться на основе формирования специализированных зон, характеризующихся поточностью производства стандартной продукции при строго нормированном размере затрат (в противном случае поставки в другие регионы будут не всегда эффективными). Для развития хозяйств, чья специализация отвечает зональной, необходимы определенные льготы (земельные, налоговые, кредитные). Углубляя зональную специализацию, не следует создавать монопроизводство, а придерживаться системы оптимального сочетания производств (диверсификации), что позволит поддержать устойчивость доходов товаропроизводителей [11]. При этом географическое разделение производящих и потребляющих регионов приведет к высоким объемам товарных потоков. С целью минимализации затрат на товародвижение необходимо: обеспечить кратчайшие и оптимальные маршруты движения; выбирать наиболее эффективные виды транспорта и транспортных компаний с учетом их мобильности и надежности; определить посредников с учетом своевременности выполнения заказа, безотказности и эффективности ценообразования на товары и услуги.

Раздробленность хозяйствующих субъектов и невозможность самостоятельно сформировать партии продукции для эффективного использования грузоподъемности транспортных средств (исключая зерно) является препятствием на пути оптимального развития межрегиональных товаропотоков сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Поэтому в условиях преобладания мелкотоварного производства эффективнее создавать промежуточное звено сбыта в виде пунктов (центров) по приему и хранению сельхозпродукции, закупочно-сбытовых кооперативов.

В отдаленных от рынков сбыта районах на базе этих структур целесообразно формировать цеха по переработке молока, мяса, овощей. Это послужит, с одной стороны, своеобразным стимулом к расширению производства

сельхозпродукции, а с другой – важным фактором усиления интеграционных процессов, поскольку будут формироваться товарные партии продукции, поступающие на оптовые рынки, которые должны стать ведущим звеном в межрегиональной торговле. По нашим расчетам, на оптовых продовольственных рынках может сбываться до 70% плодоовощной продукции, половина реализуемых голов КРС и овец. Они станут центром формирования внутренних региональных цен, которые впоследствии послужат ориентиром для всех других каналов реализации продукции и, в частности, при заключении контрактов межрегиональных поставок.

Еще одной проблемой межрегионального рынка, сдерживающего как специализацию регионов, так и их эффективное взаимодействие, являются транспортные тарифы и ценообразование. Стоимость перевозок в настоящее время в 1,5–2 раза превышает тарифы в странах ЕС. Кроме того, низкая плотность транспортной сети (совокупная протяженность железных и автомобильных дорог составляет 37 м на кв. км территории страны, что в 15 раз ниже европейской) и невысокое качество дорог затрудняют организацию товаропотоков на межрегиональном уровне. При этом темпы роста транспортных тарифов превышают рост цен на сельскохозяйственную продукцию.

Так, за последние 12 лет железнодорожные тарифы увеличились в 22,1 тыс. раз, тарифы на автомобильном транспорте – в 12 тыс. раз, а цены на продукцию сельского хозяйства – «только» в 8,9 тыс. раз [11]. В итоге транспортная составляющая превратилась в серьезное препятствие на пути развития специализированных зон, поскольку перевозки на дальнее расстояние делают продукцию неконкурентоспособной в регионах потребления, а потребители ориентируются на близких поставщиков или на более дешевые импортные товары, пренебрегая качеством продукции.

Для координации межрегиональных товаропотоков следует решить и проблему информационного сопровождения движения товаров путем расширения функций национального информационно-маркетингового центра, который будет: формировать портфель заказов на покупку одноименных видов продукции у сельхозтоваропроизводителей в пределах определенных правительством квот, в том числе и со скидкой за счет их укрупнения; создавать и реализовывать совместно с товаропроизводителями эффективную маркетинговую стратегию физического распределения продукции.

**Выводы.** В условиях оптимизации межрегионального товародвижения возникает возможность провести импортозамещение продовольствия в отдельных регионах и расширить тем самым рынок сбыта для отечественной продукции. Как показали исследования, при решении проблем товародвижения для продукции казахстанских товаропроизводителей емкость рынка может увеличиться: для томатов – на 31%, репчатого лука – на 21%, винограда – на 4%, говядины – на 6%, для мяса птицы емкость рынка сбыта вырастет на 17% [11].

Учитывая сложность организации межрегиональных товаропотоков сельскохозяйственного сырья и продовольствия, необходимо государственное участие в регулировании взаимодействия региональных агропродовольственных систем.

Комплексное решение указанных приоритетных направлений позволит вывести казахстанский рынок зернопродуктов на конкурентоспособный уровень с позиции мировой экономики.

1. *Алтухов А.И.* Зерновой рынок России. – М.: ВНИЭСХ, 2012. – 485 с.
2. *Алианов Р.* Защитные меры Казахстана при вступления в ВТО // АльПари.– 2002.– №4. – С. 34–36.
3. *Алианов Р.А.* Казахстан на мировом рынке зерна. – Алматы, 2006. – 551 с.
4. *Ахметжанова С.Б.* Конкурентоспособность пищевой промышленности Казахстана: теория, проблемы и механизм обеспечения. – Алматы, 2001. – 289 с.
5. *Борбасова З.Н.* Оптимизация продовольственной программы предприятий хлебопечения на основе применения «АВС-анализа» // Маркетинг.– 2003.– №5. – С. 27–31.
6. *Джолдасбекова Г.К.* Современное состояние развития мукомольной отрасли // АльПари.– 2006.– №1. – С. 34–37
7. *Есполов Т.И.* Эффективность агропродовольственного комплекса Казахстана. – Алматы, 2002. – 448 с.
8. *Калиев Г.А.* Обеспечение качества зерна – основное условие рынка // Зерно и зернопродукты.– 2003.– №1. – С. 12–13.
9. *Кушербаев К.* Казахстан должен увеличивать переработку зерна // VI Казахстанский зерновой форум «Kazgrain – 2012» (27 ноября 2012). – Алматы, 2012. – С. 12–15.
10. *Мамытбеков А.* Перспективы инновационного развития АПК // Казахстанская правда.– 25.12.2012 // kazpravda.kz.
11. *Молдашев А.Б.* Ценовая ситуация на зерновом рынке Казахстана с учетом мировых тенденций. – Алматы: НИИ экономики АПК и развития сельских территорий; КазАгроИнновация, 2012. – 481 с.
12. Продовольственная безопасность: приоритетные направления (методология, проблемы, перспективы) / Л.С. Чешинский, О.К. Филатов, Е.И. Маргулис, Т.Ф. Рябова. – М.: Пищепромиздат, 2003. – 224 с.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2013.