

АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Институт управления

на правах рукописи

Байдалина Жанар Данукызы

**ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СИСТЕМЫ
ПОСРЕДСТВОМ СТРОИТЕЛЬСТВА ОПТОВО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ**

Образовательная программа «7М04105 - Государственная политика»
по направлению подготовки «7М041 Бизнес и управление»

Магистерский проект на соискание степени
магистра бизнес и управления по образовательной программе
«7М04105 - Государственная политика»

Научный руководитель _____ Кусаинов Х.Х., д.э.н., профессор

Проект допущен к защите: « ____ » _____ 2023г.

Директор Института управления _____ Гаипов З.С., д.п.н.

Астана, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ	3
ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ.....	4
ВВЕДЕНИЕ.....	5
ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.....	8
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	43
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	45
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	48

Нормативные ссылки

В настоящем проекте использованы ссылки на следующие нормативные документы:

Закон Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности» от 12 апреля 2004 года № 544

Приказ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан «Об утверждении Требований к оптово-распределительным центрам и о внесении изменений в приказ исполняющего обязанности Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года № 264 «Об утверждении Правил внутренней торговли» от 14 октября 2020 года № 222-НК, Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 20 октября 2020 года № 21456

Обозначения и сокращения

НТС	- Национальная товаропроводящая система
ОРЦ	- оптово-распределительные центры
РК	- Республика Казахстан
ТЛК	- торгово-логистический комплекс

Введение

Актуальность темы исследования. Оптово-распределительные центры являются важной составляющей инфраструктуры современных розничных рынков. Они играют ключевую роль в обеспечении потребностей розничных торговцев в широком ассортименте товаров, удобных условиях доставки и хранения, а также в оптимизации процесса закупки и продажи. ОРЦ позволяют розничным торговцам закупать товары в больших объемах по оптовым ценам, что позволяет им получать высокую прибыль и конкурировать на рынке. Благодаря масштабным закупкам, ОРЦ могут предоставлять розничным торговцам более выгодные условия, чем если бы те закупали товары напрямую у производителей или поставщиков.

Кроме того, ОРЦ обладают более совершенной логистической инфраструктурой, чем у большинства розничных торговцев. Это позволяет им обеспечивать более быструю и надежную доставку товаров, а также удобные условия хранения. Это особенно важно в условиях растущей конкуренции на рынке, где скорость и качество обслуживания становятся одними из главных конкурентных преимуществ.

19 апреля 2023 года Президент Республики Казахстан К.-Ж. Токаев в своем выступлении на расширенном совещании по вопросам социально-экономического развития страны поставил задачу: «Необходимо помочь бизнесу в создании инфраструктуры овощехранилищ, оптово-распределительных центров и сельских сервисно-сбытовых кооперативов».

Фрагментарность прикладных исследований, недостаточность организационно-методического обеспечения и отсутствие системного подхода к процессу формирования ОРЦ также предопределили актуальность данного исследования.

Таким образом, развитие ОРЦ является актуальным в условиях растущей конкуренции на рынке и повышения требований к качеству обслуживания. Они позволяют розничным торговцам получать доступ к широкому ассортименту товаров по выгодным ценам и обеспечивать быструю и надежную доставку.

Целью исследования является разработка направлений формирования национальной товаропроводящей системы Республики Казахстан посредством развития ОРЦ.

Задачи исследования:

- провести литературный обзор по исследованиям, посвященным развитию оптово распределительных центров как элемента национальной товаропроводящей системы;
- составить методологию исследования и провести изучение особенностей развития ОРЦ в РК;
- определить проблемные зоны и барьеры развития ОРЦ в РК и разработать рекомендации по их устранению.

Объект исследования: государственная политика развития оптово распределительные центры Республики Казахстан как элемента национальной товаропроводящей системы.

Предмет исследования: процессы развития оптово распределительные центры Республики Казахстан как элемента национальной товаропроводящей системы.

Гипотеза исследования: темпы и качество развития ОРЦ положительно отразятся на конкурентоспособности национальной товаропроводящей системы Республики Казахстан за счет информационной, методологической, правовой и консультационной поддержки повышения эффективности ОРЦ как коммерческих объектов и неотъемлемой части национальной товаропроводящей системы.

Степень изученности темы. В проекте были использованы наработки по научно-практическим исследованиям зарубежных и казахстанских авторов в сфере развития ОРЦ. Так, можно выделить следующих казахстанских авторов: Т. Азатбек, Ж.С. Раимбеков, Б. Сыздыкова (2021), У.К. Керимова и Г. С. Касенбаев (2021), Б.У. Сыздыкбаева, А. Б.Баймбетова, А. Б. Камзенов (2019). Как правило, исследования природы и принципов развития ОРЦ проводились казахстанскими авторами в группе, а результаты публиковались в научных статьях. Публикации носят, как правило, узкопрофильный характер. Например, рассматривается роль ОРЦ в развитии сельского хозяйства. В казахстанской научной среде нет актуальных монографий, разделов в учебных пособиях, посвященных вопросам формирования и развития института ОРЦ, целостного его видения. Среди зарубежных авторов были использованы труды: Дж. Т. Ментзер (2023), Д. Симчи-Леви(2023), М. Хугос (2018), П. Майерсон (2019), Р. Д. Вильямс (2023) и пр. В зарубежных исследованиях можно отметить более комплексное и целостное изучение системы ОРЦ. ОРЦ рассматривается как ключевой и неотъемлемый элемент рынка оптово-розничной торговли государства, повышающий его эффективность.

Методы исследования. В исследовании использованы следующие эмпирические методы исследования - глубинное интервью, анкетирование, методы сравнительного, исторического, статистического анализа. Также использованы такие теоретические методы исследования как: анализ законодательной базы, анализ передового опыта формирования и развития ОРЦ.

Новизна исследуемой темы. Новизна исследования заключается в следующем:

- проведен углубленный анализ научной литературы, посвященной вопросам формирования национальной товаропроводящей системы, ОРЦ. Результаты изучения научных исследований, а также практического опыта в развитии ОРЦ использованы при моделировании аналогичного товаро-логистического института в Республике Казахстан;

- проведен анализ потребностей национальной товаропроводящей системы в развитии ОРЦ как метода повышения конкурентоспособности казахстанской продукции (преимущественно сельскохозяйственного, скоропортящегося) и катализатора развития местного производства;

- разработан и предложен проект по созданию централизованной системы координации развитием ОРЦ в Республике Казахстан. Произведен расчет

расходов на реализацию проекта и экономический эффект на среднесрочный и долгосрочный период.

Основные положения, выносимые на защиту:

- оптово-распределительные центры являются неотъемлемой частью товаропроводящей системы развитого государства. Отсутствие ОРЦ ведет к снижению показателей эффективности потоков товаров, росту стоимости потребительских и продовольственных товаров, а также способствует сохранению высокой доли теневой экономики;

- национальная товаропроводящая система Республики Казахстан обладает всеми условиями и предпосылками для строительства и развития ОРЦ. Строительство ОРЦ должно проходить в рамках государственных программ развития экономики страны;

- основными требованиями к новым ОРЦ будут их финансово-экономическая эффективность, полезность для местных сообществ, устойчивая тенденция сокращения государственной поддержки по мере развития.

Практическая значимость магистерского проекта заключается в разработке рекомендации по совершенствованию государственной политики в сфере развития ОРЦ как элемента национальной товаропроводящей системы. Результаты проведенного исследования могут быть использованы для разработки мер развития ОРЦ, учитывающие внешние и внутренние факторы, а также опыт предыдущих лет и зарубежную практику в данной сфере.

Апробация результатов исследования. Имеется публикация по теме исследования «Понятие оптовых распределительных центров как части национальной товаропроводящей системы».

Структура и объем проекта. Работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников, приложений. Общий объем работы составляет 52 страниц машинописного текста, 6 таблиц, 14 рисунков, 2 приложения.

Основная часть

Обзор литературы

Если рассматривать понятие оптовых распределительных центров как части национальной товаропроводящей системы, в ряде казахстанских правовых документах с 2022 года было принято следующее определение ОРЦ - «многофункциональный инфраструктурный торгово-логистический комплекс, состоящий из складских помещений, павильонов и (или) других помещений со специальным оборудованием, предназначенных для соответствующего хранения и (или) выполнения закупочных, подготовительных, распределительных и (или) иных операций с продовольственными товарами, доля которых составляет не менее шестидесяти процентов от общего ассортимента товаров, и непродовольственными товарами, перечень которых определяется требованиями к оптово-распределительным центрам, для их последующей оптовой и (или) розничной торговли на внутреннем и (или) внешнем рынках»[1,2]. То есть в казахстанском законодательстве под ОРЦ подразумевается не организация, а некий целевой инфраструктурный комплекс.

Также в законодательстве был определен следующий перечень услуг, которыми занимается ОРЦ в Республике Казахстан:

- услуги по хранению и выполнение закупки, подготовки, распределения и прочих (очистка, упаковка, сортировка и пр.) действий с товарами продовольственного характера (расположение вблизи производства сельскохозяйственной продукции растениеводства);

- услуги по хранению и распределению товаров продовольственного и непродовольственного назначения по объектам сбыта, предоставление логистических услуг по временному хранению и перегрузке (перевалке) товаров для нужд торговых объектов;

- услуги по обеспечению доступа к торговым площадям, местам хранения в пределах ТЛК.

Таким образом, в казахстанском законодательстве ОРЦ - это не предприятие, а объект недвижимости, который выполняет ряд посреднических услуг для предприятий различных отраслей экономики. Является промежуточным звеном между производителями продукции и оптово-розничными сетями.

В зарубежной практике наиболее распространенным определением оптово-распределительного центра (ОРЦ) является следующее - это предприятие или организация, которая специализируется на оптовой торговле и распределении товаров от производителей к розничным торговцам, дистрибьюторам или другим оптовым клиентам. ОРЦ является промежуточным звеном в цепи поставок товаров от производителя к конечному потребителю[3].

То есть основным отличием подходов к определению ОРЦ в зарубежной и казахстанской практике является не только объектность понятия (недвижимость и компании), но и бизнес модель по которой существует институт. В зарубежной практике ОРЦ приобретает продукцию для

последующей продажи, а в казахстанской (и российской) практике ОРЦ осуществляет услуги хранения и переработки продукции (преимущественно сельскохозяйственной). При втором варианте у ОРЦ меньше предпринимательских рисков, но и меньше возможной прибыльности от предоставления услуг. Считаем, что на начальных этапах формирования национальной товаропроизводящей системы казахстанский подход наиболее эффективным. Владельцы ОРЦ еще не сформировали устойчивые бизнес процессы, не обладают необходимыми оборотными средствами.

Оптово-распределительный центр выполняет ряд функций, включая прием товаров от производителей, их хранение, упаковку, маркировку, комплектацию заказов, логистическую поддержку и доставку товаров к оптовым клиентам. ОРЦ также может предоставлять услуги по управлению запасами, логистике, маркетинговой поддержке и другим дополнительным услугам для оптовых партнеров.

ОРЦ играет важную роль в снабжении розничных торговцев и других оптовых клиентов товарами. Благодаря своей экономии масштаба и эффективности в логистике, ОРЦ может предлагать оптовым покупателям более выгодные условия по ценам и поставкам, чем если бы они покупали товары напрямую у производителей.

Оптово-распределительные центры широко применяются в различных отраслях, таких как продовольственные товары, товары народного потребления, электроника, строительные материалы, медицинские товары и другие. Они являются важным звеном в цепи поставок товаров и способствуют эффективному распределению товаров на рынке.

ОРЦ как бизнес являются одним из самых быстрорастущих секторов экономики, даже с учетом изменений, внесенных COVID в сектор цепочки поставок. По данным IbisWorld, ожидаемый рост оптового рынка в США к 2023 году составит 2,3%, а в ближайшие годы - 3,9%[4]. Но это также низкорентабельный бизнес с сильной конкуренцией.

При открытии ОРЦ, учитывая особенности его деятельности рекомендуется обратить внимание на следующие элементы:

- расчет оптимального месторасположения здания;
- проектные работы по зонам хранения и обработки;
- составление программы автоматизации всех процессов;
- определение ценовой политики услуг ОРЦ. Оптимальным вариантом формирования себестоимости является та, где 50% составляют расходы на оплату труда, 50% - складских накладных расходов;
- определить политику управления запасами - сокращение сроков хранения товаров на складах;
- разработка и внедрение системы обучения и мотивации сотрудников;
- мониторинг и работы по ускорению циклов;
- формирование устойчивой и гибкой системы менеджмента[5].

В современном мире новые технологии, неопределенность, связанная с COVID, и социально-экономические волнения постоянно нарушают деловую среду. Особенно это касается ОРЦ. Устойчивые организации с гибкими

процессами показали лучшие результаты, когда речь идет об адаптации и восстановлении.

Таким образом, в данном подразделе рассмотрены основные подходы к определению понятия ОРЦ. Также исследованы цели, задачи, особенности бизнес модели ОРЦ зарубежом и в соответствии с утвержденными определениями в казахстанском законодательстве, которое, на наш взгляд, было составлено с учетом принятых до этого правовых норм, концепций развития ОРЦ РФ.

Как и в случае с любой научной областью, исследования в области ОРЦ проводятся учеными и исследователями различных дисциплин, таких как логистика, экономика, управление цепями поставок, маркетинг, операционный менеджмент и другие. Рассмотрим наиболее известных зарубежных ученых, которые проводили исследования в области ОРЦ:

- Джон Т. Ментзелопулос (John T. Mentzer) - эксперт в области логистики и управления цепями поставок, проводил исследования, связанные с оптимизацией операций в оптово-распределительных центрах[6];

- Дэвид Симчи-Леви (David Simchi-Levi) - известный исследователь в области управления цепями поставок, включая исследования, касающиеся ОРЦ и их роли в цепях поставок[7];

- Майкл Хьюитт (Michael Hugos) - автор исследований, посвященных оптимизации логистических операций в ОРЦ и применению современных технологий в управлении цепями поставок[8];

- Пол Мерлов (Paul Myerson) - исследователь в области логистики и управления цепями поставок, автор исследовательских работ, посвященных управлению запасами, комплектации заказов и другим аспектам работы ОРЦ [9];

- Хуан Санчес (Juan Santelices) - исследователь в области операционного менеджмента и логистики, проводил исследования, связанные с оптимизацией логистических процессов в ОРЦ [10];

- Ричард Виллиамс (Richard D. Williams) - автор исследований, касающихся оптимизации процессов управления запасами и логистики в ОРЦ, включая анализ эффективности и оптимальных стратегий работы[11].

Это лишь небольшой перечень ученых, которые проводили исследования в области оптово-распределительных центров.

В Республике Казахстан, как и в других странах, множество ученых и исследователей занимаются исследованиями в области ОРЦ, включая логистику, управление цепями поставок, операционный менеджмент и другие связанные дисциплины. Большая часть исследований, посвященных ОРЦ в Республике Казахстан, была написана в рамках формирования национальной товаропроводящей системы. В данном случае под национальной товаропроводящей системой необходимо понимать комплекс взаимодействующих элементов, таких как предприятия, организации, инфраструктура, технологии и регулирующие механизмы, в рамках национальной экономики, которые обеспечивают производство, распределение и потребление товаров и услуг на территории конкретной страны.

Основные цели национальной товаропроводящей системы включают:

- производство товаров и услуг, удовлетворяющих потребности населения и экономики страны;
- распределение произведенных товаров и услуг между производителями, потребителями и другими участниками экономической системы;
- обеспечение эффективного функционирования инфраструктуры, такой как транспортные и коммуникационные сети, энергетическая инфраструктура и другие, необходимые для производства и распределения товаров и услуг;
- регулирование и контроль за производством, распределением и потреблением товаров и услуг, включая налоговую, таможенную и другие формы регулирования;
- развитие научно-технического потенциала, инновационной активности и кадрового потенциала в сфере производства товаров и услуг;
- формирование и реализация экономической и торговой политики страны в отношении производства и распределения товаров и услуг;

Исследования казахстанских авторов в области национальных товаропроводящих систем включали анализ структуры и функционирования национальных рынков, изучение производственных процессов, анализ эффективности инфраструктуры и регулирующих механизмов, анализ торгово-экономической политики, меры развития ОРЦ и другие аспекты, связанные с организацией и функционированием национальной товаропроводящей системы.

Так, можно выделить работу группы авторов Т. Азатбек, Ж. Раимбеков, Б. Сыздыкова. Авторами выявлено, что современные помещения для складирования и сохранения качества сельхозпродукции в зарубежных странах совмещают функции хранения и сбыта путем создания логистических оптовых распределительных центров (ОРЦ), позволяющих использовать современные информационные технологии и компьютерные системы для формирования заявок потребителей на комплектование товарных групп и доставку необходимых объемов продуктов до потребителя с минимальными издержками. На основе анализа показателей сбора и использования основных видов аграрной продукции в республике (запасы на начало года, валовой сбор, импорт, промышленное использование и внутреннее потребление, потери, экспорт, личное потребление населением, резервы на конец года, наличие хранилищ, дефицит) определена потребность в инфраструктуре ее хранения. Проведена кластеризация складских зданий по основным признакам: объему единовременной сохранности, уровню потерь, наличию климатических складов и транспортному механизму, на основе которой определены пять кластеров. Выводы - кластерный анализ хранилищ показал неравномерность и нерациональность их распределения по регионам страны. Необходимы модернизация и строительство новых таких сооружений различной мощности на базе ОРЦ - крупных хабов, сконцентрированных в различных областях Казахстана, в зависимости от их потребности[12].

У.К.Керимова, Г.С.Касенбаев в рамках своего исследования проблем развития агропромышленного комплекса приходят к выводу, что для

повышения конкурентоспособности и увеличения экспорта произведенной продукции необходимо повсеместно построить логистические и оптово-распределительные центры. Неразвитость торгово-логистической системы, отсутствие инфраструктуры по предпродажной подготовке товара (мойка, фасовка, сушка, калибровка, транспортировка и т.д.) снижают своевременную поставку продукции населению[13].

Группа авторов Б.У.Сыздыкбаева, Ж.С.Раимбеков, А.Б.Баймбетова, А.Т.Камзенов провели анализ состояния логистических распределительных систем товаров в крупных городах и регионах Казахстана за 2010-2017 годы[14]. В статье приведен анализ современного состояния логистической грузовой и торговой распределительной системы в макрорегионах и крупных городских агломерациях Республики Казахстан. Проведенный общий анализ распределительных систем в торговле в Казахстане, в частности, в крупных городах, выявил проблемы. На основе изучения зарубежного и отечественного опыта предложены рекомендации по формированию и развитию эффективных логистических распределительных центров в агломерациях Казахстана и повышению эффективности их работы.

Ученными ближнего зарубежья вопросам развития ОРЦ уделено большое внимание. Так, в работе группы российских авторов Ю.А. Хегай, Т.П. Лихачева, К. А. Нацаренус (2019) выделены макро и микро факторы, влияющие на развитие ОРЦ[15].

Большое количество работ в сфере строительства ОРЦ как объекта и развития ОРЦ как института связано с сельским хозяйством. Так, можно выделить работы Л. И. Акберова (изучение сети ОРЦ как коммерческого элемента системы товарооборота сельскохозяйственной продукции)[16]; Н. С. Луковникова (обоснование ОРЦ как основного катализатора развития сельскохозяйственной отрасли)[17]; Л. С. Абдурахманова и А. А. Баширова (сбор доказательной базы о том, что ОРЦ является инструментом повышения уровня продовольственной безопасности) [18].

В отличие от казахстанской научной среды, процессы строительства и развития ОРЦ, в российской научной среде рассмотрены более широко. Так, например, в научной статье Н.И. Катиной проведен анализ участия государства как заказчика закупок продовольственных товаров через ОРЦ[19]. Выделены плюсы и минусы такой практики. Данный опыт может быть полезен и для Республики Казахстан. Так, например, можно утвердить норму, в соответствии с которой все государственные организации, а также их подрядчики обязаны будут производить закупки через ОРЦ - школы, больницы, санатории, дома отдыха и пр. Можно предположить, что такой шаг снизит риски отравлений в школьных и больничных столовых.

В исследовании группы авторов В.П. Леошко, О.И. Жуковой, А.С. Жукова, А.С. Нечитайлова проведен углубленный анализ возможностей кооперации в рамках ОРЦ субъектов региональной экономики[20]. В работе дается описание каждого субъекта экономики, его роль и возможности в системе ОРЦ.

Таким образом, тема развития оптово распределительных центров как

части национальной товаропроводящей системы является интересной для научной среды. Государственная политика в сфере развития национальной товаропроводящей системы обусловила необходимый объем финансирования по наиболее затратным проектам, а также усилия государственных органов для сбора статистической информации по отрасли, необходимой для проведения аналитико-исследовательских работ.

Международный опыт развития оптовых распределительных центров

В зарубежной практике существуют различные примеры ОРЦ, которые доказали эффективность бизнес-модели подобного рода.

В США существует множество оптово-распределительных центров, принадлежащих различным компаниям и охватывающих различные отрасли. Некоторые из известных примеров оптово-распределительных центров в США включают:

- «Costco Wholesale Corporation» - одна из крупнейших оптово-розничных компаний в США, у которой есть множество оптово-распределительных центров по всей стране. Компания специализируется на оптовых поставках продуктов питания, товаров для дома, электроники, одежды и других товаров для розничных магазинов и предприятий;

- «Sysco Corporation» - ведущая компания в области оптовых поставок продуктов питания и услуг обслуживания предприятий в сфере питания, таких как рестораны, гостиницы, больницы и др. У компании есть множество оптово-распределительных центров по всей США, обеспечивающих поставки продуктов питания и сопутствующих товаров;

- «Amazon Business» - подразделение компании Amazon, специализирующееся на бизнес-поставках. Они предлагают оптовые поставки товаров различных категорий, таких как офисные принадлежности, промышленные товары, электроника, мебель и другие. У компании есть оптово-распределительные центры по всей стране, обеспечивающие поставки бизнес-клиентам;

- «Walmart» - одна из крупнейших розничных сетей в мире, у которой также есть оптово-распределительные центры в США. Они предлагают оптовые поставки различных товаров, включая продукты питания, товары для дома, электронику, одежду и другие, предоставляя услуги оптовых поставок для своих розничных магазинов и других клиентов;

- «The Home Depot» - крупнейшая в мире розничная сеть, специализирующаяся на строительных и домашних товарах, у которой также есть оптово-распределительные центры в США. Они предлагают оптовые поставки строительных материалов, инструментов

Как показывает опыт европейских стран, современное оптовое звено способно обеспечить свободный доступ сельхозтоваропроизводителей к рынкам сбыта и своевременной реализации продукции.

Например, в Испании работает одна из самых развитых коммерческих

организаций в ЕС, которая владеет 23-мя оптовыми рынками сельскохозяйственной продукции, которые оборудованы по современному слову техники. Компания была открыта государством в 1965 году и до настоящего времени контролируется государственными органами Испании[21]. Именно по этому пути хотел пойти Казахстан в начале работ по разработке государственной политики развития ОРЦ в Казахстане.

Правительство Франции примерно в этот же период создает оптовую сеть для сельскохозяйственных компаний. Данная сеть до настоящего времени обеспечивает большую часть населения городов продовольствием[22].

В зарубежной практике существует правило, в соответствии с которым, продажа сельскохозяйственной продукции возможна только через оптовые рынки городов.

В Германии также существует множество оптово-распределительных центров, принадлежащих различным компаниям и охватывающих различные отрасли. Некоторые из известных примеров оптово-распределительных центров в Германии включают:

- «Metro AG» - крупнейший оптово-розничный холдинг, включающий несколько форматов оптовых магазинов, таких как «Metro Cash & Carry», «Makro», «Real» и «Selgros». Компания предлагает широкий ассортимент продуктов питания, товаров для дома, электроники, текстиля и других товаров, предназначенных для розничных магазинов, ресторанов, гостиниц и других предприятий;

- «Bauhaus» - крупнейшая розничная сеть в Германии, специализирующаяся на строительных и домашних товарах. У компании есть оптово-распределительные центры, предлагающие строительные материалы, инструменты, сантехнику, электротовары и другие товары для профессиональных строителей и розничных магазинов;

- «Edeka Großhandel» - один из крупнейших оптовых поставщиков продуктов питания в Германии. Компания предлагает оптовые поставки продуктов питания, включая свежие продукты, замороженные продукты, консервы, алкогольные напитки и другие товары, для розничных магазинов и предприятий в сфере питания;

- «Kräuterhaus Sanct Bernhard» - крупный оптовый поставщик натуральных продуктов здоровья и косметики в Германии. Компания предлагает оптовые поставки витаминов, минералов, натуральных косметических средств, травяных смесей и других продуктов здоровья и красоты для розничных магазинов, аптек и других клиентов;

- «Rossmann» - одна из крупнейших розничных сетей, специализирующихся на косметике, личной гигиене и здоровье в Германии. У компании также есть оптово-распределительные центры.

Таким образом, международный опыт создания сети ОРЦ показывает, что:

- большинство современных зарубежных ОРЦ характеризуются низкой степенью государственного вмешательства в виде мер поддержки, участия в уставных капиталах компаний, проектах по строительству и пр.;

- целью современных ОРЦ является поддержка локальных производителей и обеспечение продуктовой безопасности государства;
- клиентами ОРЦ являются не только оптовики, но и физические лица, что позволяет нивелировать риски недостаточного привлечения оптовых клиентов;
- ключевыми факторами успеха ОРЦ являются широкий ассортимент, удобное расположение и транспортная доступность, наличие сопутствующих транспортно-логистических и прочих услуг для резидентов.

Методы исследования

По результатам анализа научной литературы был сформирован методологический подход, состоящий из следующих методов: интервьюирование, анкетирование, статистический анализ данных (сравнение, сопоставление, трендовый метод и пр.), правовой и исторический методы.

Во введении диссертации была сформулирована следующая нулевая гипотеза исследования - развитие ОРЦ повысит показатели развития товаропроводящей системы за счет информационной, методологической, правовой и консультационной поддержки повышения эффективности ОРЦ как коммерческих объектов и неотъемлемой части национальной товаропроводящей системы.

Выделены следующие альтернативные гипотезы:

- государственная поддержка развития ОРЦ негативно отразится на показателях товаропроводящей системы;

- государственная поддержка развития ОРЦ нейтрально отразится на показателях товаропроводящей системы;

То есть в двух альтернативных гипотезах государственные расходы на развитие ОРЦ будут неэффективными - не принесут увеличения товарооборота, не ускорят процессы доставки скоропортящейся продукции в розничные сети и к потребителям, не станут факторов снижения конечной стоимости продукции для потребителей и пр.

Для подтверждения или опровержения гипотезы необходимо ответить на следующие исследовательские вопросы:

- Какой уровень государственного вмешательства в сфере развития ОРЦ РК (на момент исследования)?

- Существует ли необходимость развития ОРЦ в Республике Казахстан?

- Какие мероприятия и какие ресурсы необходимы для развития ОРЦ в Казахстане?

- Какой экономический эффект можно ожидать от развития ОРЦ в Казахстане?

Для поиска ответов на исследовательские вопросы были использованы следующие методы (Таблица 1).

Таблица 1 – Методы исследования

Исследовательские вопросы	Методы
Какой уровень государственного вмешательства в сфере развития ОРЦ РК?	Правовой метод, исторический методы
Существует ли необходимость развития ОРЦ в Республике Казахстан?	Статистический метод, анкетирование, интервьюирование
Какие мероприятия и какие ресурсы необходимы для развития ОРЦ в Казахстане?	Интервьюирование, моделирование, методы планирования
Какой экономический эффект можно ожидать от развития ОРЦ в Казахстане?	Прогнозирование
Примечание – составлено автором на основании исследовательской работы	

Как показано в таблице 1 методология распространяется не только на аналитическую, но и на рекомендательные части диссертации.

Также были определены следующие источники информации:

- статистические данные Бюро национальной статистики АСРП РК;
- статистические данные Министерства финансов Республики Казахстан;
- данные отчетности государственных органов, уполномоченных за регулирования тех или иных элементов национальной товаропроводящей системы;
- результаты интервьюирования экспертов в сфере развития национальной товаропроводящей системы;
- результаты анкетирования субъектов национальной товаропроводящей системы - частные торговые компании.

Выбранные источники обладают достаточно высоким уровнем достоверности.

Были выделены следующие этапы исследования:

- литературный обзор по теме исследования с определением наиболее эффективных аналитических методов;
- формирование методологического подхода;
- разработка вопросов для интервьюирования и анкетирования;
- сбор статистических данных по теме исследования;
- проведение интервью и анкетирования;
- анализ полученных данных, выделение проблем, формулировка выводов;
- разработка рекомендаций по результатам проведенного исследования.

Два первых этапа исследования посвящены теоретическим и методологическим аспектам формирования национальной товаропроводящей системы посредством строительства оптово-распределительных центров. Четыре последующих этапа относятся к аналитическим работам, а на последнем этапе будут сформулированы рекомендации.

Далее представим более детальное раскрытие основных использованных в диссертации методов.

Интервьюирование. В виду специфичности темы, выбранной для магистерского исследования, наиболее приемлемым является метод - глубинное интервью, так как позволяет сделать анализ ситуации о развитии данной технологии и перспектив ее применения.

В ходе написания магистерского проекта были проведены интервью и в исследовании приняли участие 2 эксперта, которые имеют непосредственное отношение в развитии ОРЦ в РК:

- 1) Иминов Д.И. директор департамента продовольственной безопасности АО «СПК «Астана» (Респондент 1);
- 2) Утепбаева А.А. рук.управления Комитета торговли. (Респондент 2).

Устные ответы транскрибировались с диктофона, затем подвергались качественному анализу, вопросы представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Представление качественных данных интервью

Респондент 1	Респондент 2
1. Как Вы считаете насколько должен быть высоким уровень государственной поддержки развития ОРЦ в Республике Казахстан?	
2. Какие меры поддержки Вы считаете необходимыми?	
3. Считаете ли Вы, что ОРЦ должен заниматься только продукцией растениеводства?	
4. Какие факторы должны определять месторасположение ОРЦ?	
5. По каким параметром должны отбираться коммерческие ОРЦ для осуществления государственной поддержки?	
6. По Вашему мнению, должна ли проводится дальнейшая работа по вопросам повышения эффективности функционирования ОРЦ?	
Примечание – составлен автором на основании интервью	

Ответы на вопросы выведены в Приложение Б. Анализ результатов интервьюирования представлен в следующей главе диссертации.

Анкетирование. Также было проведено анкетирование представителей 20-ти розничных компаний, занимающихся торговлей скоропортящихся продуктов. Кроме сферы деятельности были также следующие требования к респондентам: работа на рынке не менее 5 лет, наличие более чем 10 точек реализации.

Анкета состояла из 8-ми следующих вопросов с вариантами ответов:

Вопрос 1 Какой процент скоропортящихся продуктов Вы покупаете у непосредственно у производителей данной продукции?

- менее 10%
- 11-30%;
- 31-50%;
- 51-80%;
- 81% и более.

Вопрос 2 Какое количество посредников между Вами и производителем скоропортящихся продуктов (большей части)?

- 1
- 2
- 3
- 4 и более

Вопрос 3 Несете ли Вы дополнительные расходы на упаковку, сортировку скоропортящихся продуктов?

- «да»
- чаще «да», чем «нет»
- затрудняюсь ответить
- чаще «нет», чем «да»
- «нет».

Вопрос 4 Несете ли Вы убытки от того, что скоропортящиеся продукты не успели реализовать в срок?

- «да»
- чаще «да», чем «нет»

- затрудняюсь ответить
- чаще «нет», чем «да»
- «нет».

Вопрос 5 Какой процент занимают убытки по нереализованной испорченной продукции, расходы на упаковку от общих расходов?

- менее 5%
- 6-10%
- 11-20%
- 21-30%
- 31% и выше.

Вопрос 6 Кто является Вашим основным поставщиком скоропортящейся продукции?

- производители
- дистрибьюторы
- посредники
- затрудняюсь ответить

Вопрос 7 Стали бы Вы закупать скоропортящуюся продукцию в оптово-распределительных центрах?

- «да»
- скорее «да», чем «нет»
- затрудняюсь ответить
- скорее «нет» чем «да»
- «нет»

Вопрос 8 Какие факторы работы ОРЦ для Вас важны? (можно выделить две позиции)

- сортировка скоропортящейся продукции
- упаковка скоропортящейся продукции
- удобство расположения ОРЦ
- более выгодная стоимость закупки
- другое _____

Также, участвовавшим в опросе респондентам было предложено прокомментировать ответы или дать более развернутый ответ, пример из практики, если односложного ответа недостаточно для передачи информации, которая важна, по его мнению.

Процесс сбора информации и заполнения вопросов анкеты проходил как при личных встречах, так и при помощи телефонного опроса респондентов, электронных писем с просьбой заполнить анкету. После получения результатов анкетирования, данные были внесены в сводную таблицу.

Статистический анализ данных. Методы статистического анализа данных представляют собой набор инструментов и техник, которые используются для извлечения информации из данных, выявления закономерностей, проверки гипотез и принятия обоснованных выводов на основе статистической информации. Так, например, метод дескриптивной статистики позволил описать исследуемые данные с помощью различных статистических мер, таких как среднее значение, медиана, дисперсия,

стандартное отклонение и корреляция. Он помогает получить представление о распределении данных и основных характеристиках выборки по розничному товарообороту в Казахстане.

Прогноз. Методы прогнозирования были использованы для предсказания будущих значений на основе доступных исторических данных. Методы временных рядов - эти методы основываются на анализе и прогнозировании последовательности точек данных, собранных в равные промежутки времени. Примеры таких методов включают метод скользящего среднего, экспоненциальное сглаживание и ARIMA (авторегрессия интегрированного скользящего среднего). Также использован метод экспертных оценок. В некоторых случаях, особенно когда исторических данных недостаточно, экспертные оценки используются для прогнозирования. Эксперты, имеющие опыт и знания в определенной области, предоставляют свои мнения и прогнозы на основе своего опыта и интуиции.

Правовой метод исследования. Правовой метод исследования - это систематический подход к изучению права и его применению в рассматриваемой сфере формирования национальной товаропроводящей системы. Он основан на принципах и методологии права, а также на анализе юридических норм, прецедентов и других источников права. Правовой метод требует исследования и анализа различных источников права, таких как законы, конституции, договоры, прецеденты, международные договоры и т.д. Будут рассмотрены соответствующие юридические нормы, чтобы понять их смысл, интерпретацию и применение. При использовании данного метода предполагается анализ и интерпретация юридических норм в сфере функционирования ОРЦ с целью определения их значения и применимости в конкретном контексте. Правовой метод включает аргументацию на основе юридической логики и принципов. Будет проведено систематическое изучение и анализ правовых вопросов по функционированию ОРЦ, наличие проблем.

Исторический метод исследования. Исторический метод исследования - это методология изучения прошлого через анализ и интерпретацию исторических источников и событий. Он предполагает систематическое исследование прошлых событий, процессов и явлений с целью понять и объяснить их значение, развитие и влияние на настоящее. С помощью данного метода будут рассмотрены исторические события, связанные с формированием ОРЦ в Казахстане.

Таким образом, выбранный перечень методик сформировал авторский подход к исследованию развития ОРЦ как элемента национальной товаропроводящей системы Республики Казахстан.

Анализ и результаты исследования

Анализ развития оптовых распределительных центров в Казахстане

Необходимость создания и развития ОРЦ в Республике Казахстан началось с 2017 года, то есть примерно 6 лет назад. При презентации данной идеи представители различных государственных структур (МСХ, МНЭ и др.) подчеркивалось, что речь идет не просто об открытии больших складов для хранения сельскохозяйственной продукции местных производителей, а о создании комплексов, которые обладают высокой технологической и логистической сложностью, включающей процессы лабораторных исследований, процессов регулирования температуры помещений, процессов сортировки и упаковки продукции.

В середине 2018 года У. Шукеевым была утверждена Концепция по созданию и развитию сети ОРЦ. Предполагалось, что ОРЦ обеспечат связь между селами, которые производят мясо, молоко, бахчевые, овощи, фрукты, и торговыми объектами, крупными потребителями, для того чтобы фермеры могли по справедливой цене продавать им свою продукцию. В рисунке 1 представлены данные по валовому сбору основных сельскохозяйственных культур.

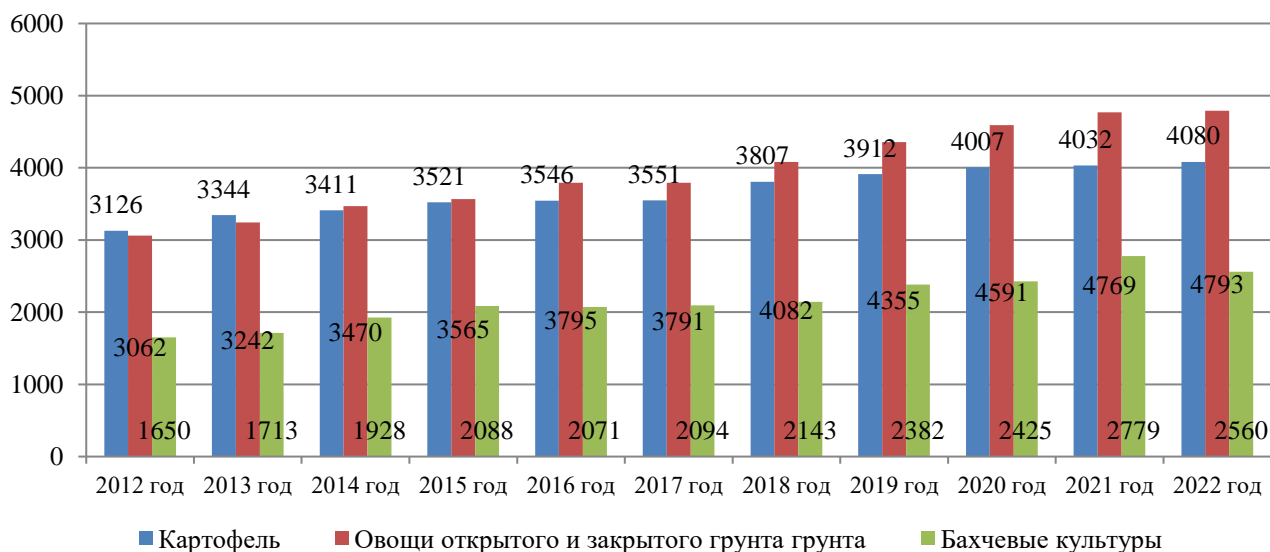


Рисунок 1 – Динамика валового сбора основных сельскохозяйственных культур за 2012-2022 годы, тыс. тонн

Примечание – составлен автором на основе источника [23]

Рисунок 1 показывает, что несмотря на кризисный период, только в 2022 году было допущено снижение производства бахчевых культур с 2779 тыс. тонн в 2021 году до 2560 тыс. тонн в 2022 году. Но и это снижение скорее обусловлено высокими урожаями в 2021 году, а не общим трендом снижения. То есть производство основных сельскохозяйственных культур увеличивается. Возможно темпы могли быть выше и в большей степени перекрыть импорт

сельскохозяйственной продукции, но и выделенный тренд говорит о необходимости создания соответствующей инфраструктуры по хранению и логистике до потребителей.

На сегодня в Казахстане около 200 тыс. фермеров, которые производят в селе ту или иную продукцию. Но поскольку у многих из них маленькие объемы, например, на небольшом участке фермер выращивает 50-30 тонн картошки, то ему невыгодно нанимать транспорт, чтобы отвезти товар на рынок или куда-то еще, так как транспортные расходы съедают часть прибыли. Также большое количество не только индивидуальных предпринимателей, крестьянских и фермерских хозяйств, но и населения производят молоко. Так, например, выглядит структура производства коровьего молока за 2022 год (Рисунок 2).

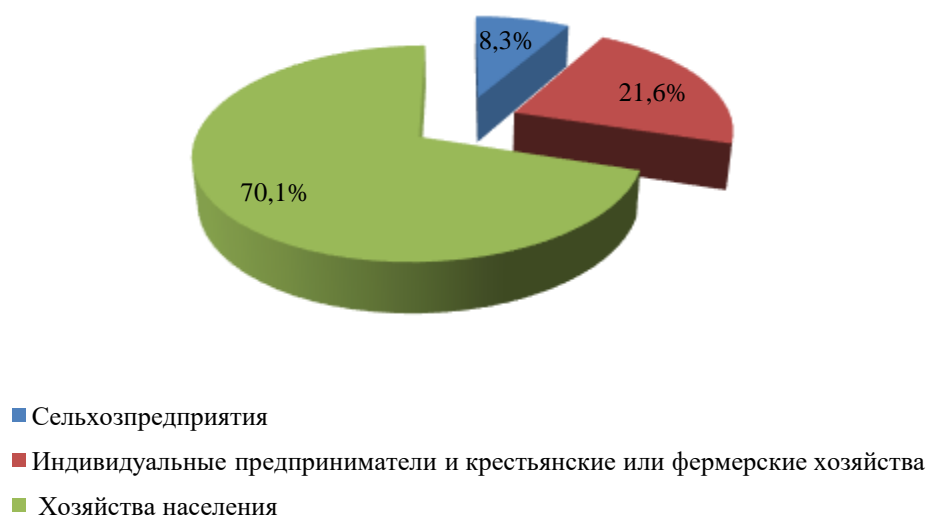


Рисунок 2 – Структура производства коровьего молока в 2022 году, %
Примечание – составлен автором на основе источника [24]

То есть большую часть коровьего молока производят небольшие фермерские и крестьянские хозяйства (21,6%) и население (70,1%). На сегодня в сфере поставок сельхозпродукции работают физические лица - посредники, и ОРЦ предполагают, что производители официально и напрямую со всеми чеками и сопроводительными документами поставляют свою продукцию на массовый рынок. Многие производители находятся вдалеке от крупных городов и областных центров, где есть большое население и, соответственно, высокое потребление.

В начале реализации проекта планировалось выстроить за счет государственных финансов сеть ОРЦ по регионам страны, при этом, выбор набора инфраструктурного наполнения и месторасположения каждого конкретного ОРЦ должен был основываться на географической специфике, близости к центрам производства и потребления, а также на характеристиках региона. В рамках строительства и запуска ОРЦ предполагалось осуществить следующие меры поддержки:

- финансирование строительства зданий ОРЦ;

- создание единой автоматизированной информационной системы, которая должна была позволить обеспечить прозрачность ценообразования, прогнозируемость, беспрепятственный выход как на внутренние, так и на внешние рынки, увеличить оборачиваемость продукции и насыщение рынка необходимой продукцией;

- интеграция торгово-распределительной системы со странами ближнего и дальнего зарубежья;

- осуществление формирования единой товаропроводящей системы совместно с заинтересованными странами ЕАЭС[24].

Предполагалось, что создание НТС позволит снизить долю теневой торговли с 51% до 31%. Планировался высокий уровень социально-экономического эффекта от НТС, также, за счет создания новых 10 500 рабочих мест (с учетом рабочих, задействованных в строительстве).

Начало реализации проекта строительства ОРЦ планировалось в 2022 году, завершение в 2024 году в 3 этапа:

- на первом этапе предлагается строительство 7 объектов: 4 ОРЦ хранения и 3 ОРЦ распределения. Иницирован 5 октября 2020 года;

- на втором этапе: 9 объектов;

- на третьем этапе: 8 объекта (рисунок 3).

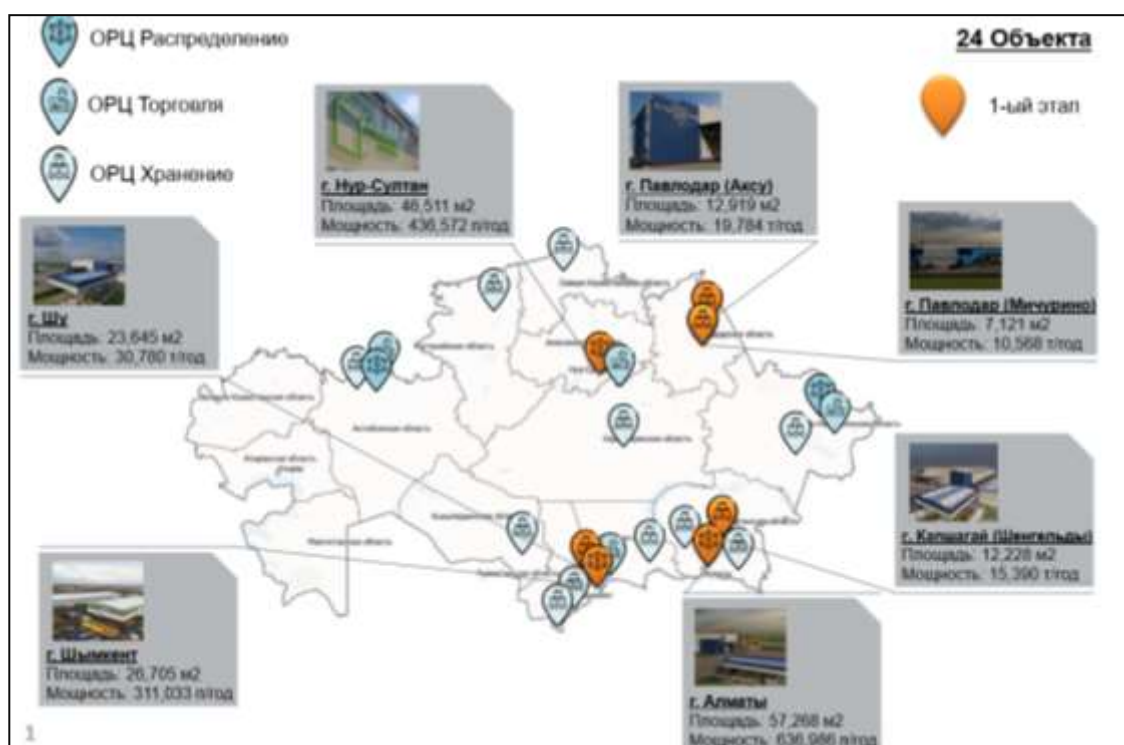


Рисунок 3 – Карта планировавшихся к строительству объектов ОРЦ
Примечание – взят из источника [25]

Как показано на рисунке 3, всего в рамках проекта планировалось открытие 24 ОРЦ, которые должны были снизить стоимость продуктов и избежать их дефицита. Общая стоимость проектов, по оценкам, составляла 237 млрд. тенге (Рисунок 4). Этот проект хотели реализовать через механизм

государственно-частного партнерства. Согласно планам, они должны были заработать в 2023 году и дать реальный эффект в 2024 году.

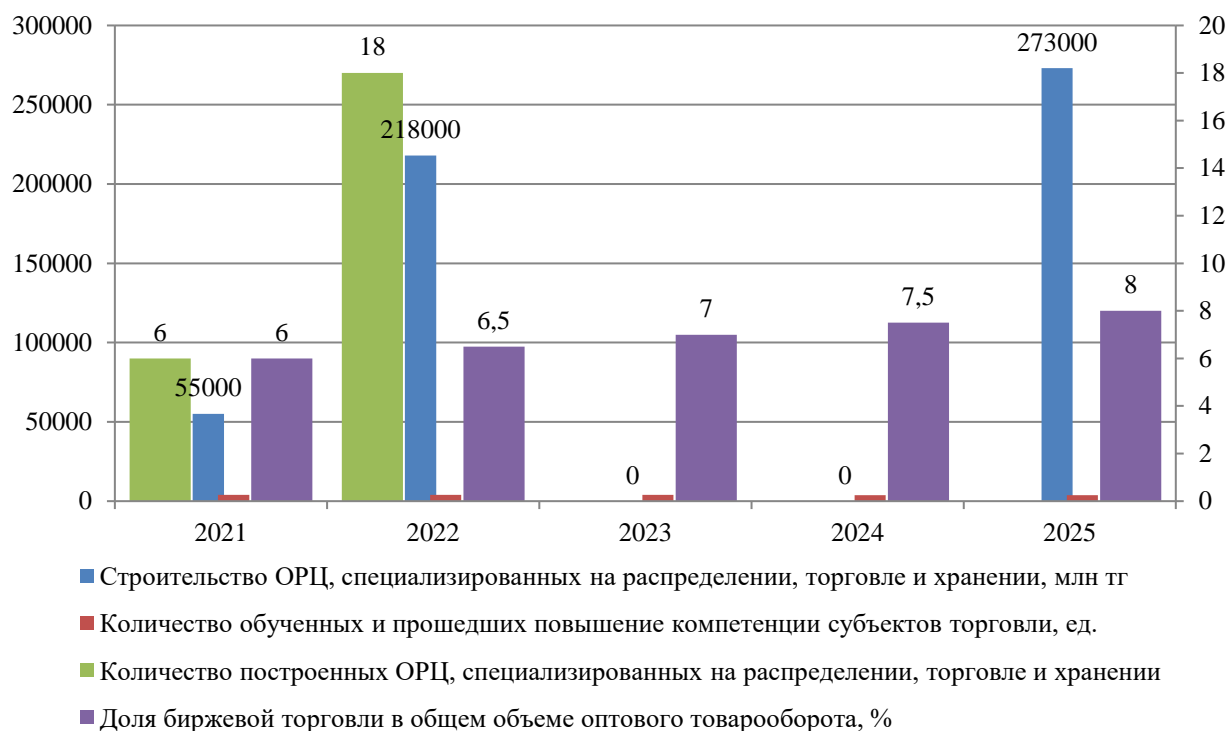


Рисунок 4 – Планировавшийся объем финансирования государственной подпрограммы «Развитие оптово-распределительных центров»

Примечание – составлен на основании источника [25]

Летом 2022 года от инициативы отказались, сочтя ее неэффективной тратой денег. В Министерстве торговли пришли к выводу о том, что достаточно разработать информационную систему, которая объединит уже существующие склады с торговыми объектами и государственным аппаратом. ОРЦ, опираясь на информационную систему, сможет принимать решения о необходимых объемах экспорта и импорта той или иной продукции.

Официальной причиной отмены проекта стало изменение в январе 2022 года базовой ставки и стоимости заимствования, то есть произошло удорожание проекта, что привело к необходимости пересмотра подходов реализации и уровня обязательств государства в рамках договора государственно-частного партнерства. Во время оптимизации модели было принято решение отказаться от строительства ОРЦ. Функции будут возложены на объекты хранения плодоовощной продукции, создаваемые в рамках реализации комплексного плана по строительству и модернизации овощехранилищ. Инвестор ввиду нерентабельности проекта по причине его оптимизации инициировал расторжение договора ГЧП, а также передачу уже созданных объектов ОРЦ, находящихся в госсобственности в Астане и Шымкенте, в частную собственность. Так как проект не был реализован, выплат из республиканского бюджета не было.

На текущий момент прорабатывается вопрос создания сети национальной

товаропроводящей системы (НТС) за счет внедрения единой информационной системы. При этом планируется, что к ней будут подключены действующие частные ОРЦ, овощехранилища, СПК и другие участники рынка. Ряд экспертов министерства считают, что эта сеть позволит привлечь средства частных инвесторов без фактических затрат из республиканского бюджета.

Объединение под единой информационной системой позволит создать условия для комплексного решения вопросов выстраивания продуктовой цепочки от производителя до потребителя, исключения непродуктивных посредников, вывод из тени рынка продуктовых товаров, стабилизации цен, развития торговой инфраструктуры и создания каналов экспорта. Модель создания этой сети находится на рассмотрении правительства.

По состоянию на начало 2023 года в Казахстане есть 9 оптово-распределительных центров, 1171 склад овощехранения, созданных частным бизнесом. Их мощность составляет 3,5 млн. тонн при потребности в 11,4 млн. тонн. То существующие мощности ниже примерно в 4 раза. Также если учитывать рассредоточенность складов и ОРЦ, то можно говорить о большом дефиците складов.

В приложении А. представлена дорожная карта по реализации национальной товаропроводящей системы по состоянию на 2023 год

Таким образом, ОРЦ как элемент национальной товаропроводящей системы задумывалась как надежная связка между государством, производителями продовольствия и бизнесом, которая позволит улучшить показатели развития розничной торговли. В рисунке 5 представлены данные по объемам розничной торговли продовольственными товарами за последние 11 лет, а также их доля в структуре общей розничной торговли в стране.



Рисунок 5 – Динамика розничной торговли продовольственных товаров в Республике Казахстан за 2012-2022 годы

Примечание – составлен автором на основе источника [26]

Как показано на рисунке 5 объемы розничной торговли

продовольственными товарами увеличивается с 1418 млрд. тенге в 2012 году до 3036 млрд. тенге в 2018 году и до 5612 млрд. тенге в 2022 году. То есть за 11 лет объемы номинально увеличились почти в 4 раза. Для реального исчисления необходимо учитывать такие факторы как обесценение тенге за 11 лет (в 2012 году - 150 тенге, в 2022 году - 450 тенге) и уровень инфляции за этот же период. В целом, можно говорить о том, что реальный объем розничного оборота продовольственных товаров или остался на прежнем уровне или показал незначительный рост, что не является положительными показателями развития национальной товаропроводящей системы.

Также график показывает, что в кризисные 2014-2016 годы доля продовольственных товаров в розничном обороте продовольственных товаров снижалась до, соответственно, 28,8%, 28,8% и 27,6% в структуре розничного товарооборота. Вместе с этим, кризис 2020 года никак не отразился на доле розничного оборота продовольственных товаров - последние два года сохраняется удельный вес в 35,6%.

В структуре продовольственных товаров увеличилась доля по скоропортящимся продуктам: фрукты и овощи свежие с 2,9% в 2012 году до 8,8% в 2022 году, молочные продукты и яйца с 3,5% в 2012 году до 8,8% в 2022 году, мясо, в том числе и мясо птицы и мясные продукты с 5,6% в 2012 году до 10,3% в 2022 году[27]. Увеличение доли скоропортящихся продовольственных товаров говорит о повышении актуальности создания оптово-распределительных центров.

Необходимо также отметить, что статистика по объемам закупленных товаров по источникам поступления товаров, отдельно по продовольственным товарам не ведется. За последние 10 лет структура закупленных товаров практически не изменилась: закупается у юридических лиц резидентов своей области около 27%, у резидентов других областей также около 27% и по импорту - 46%[28]. То есть практически половина закупок розничной сети приходится на импорт, что негативно характеризует казахстанскую национальную товаропроводящую систему. Можно предположить, что местные производители продовольственной продукции не могут полноценно, на долгосрочной основе выходить на розничные каналы сбыта. Также нами был выявлен дисбаланс в доле розничной торговли продовольственных товаров по регионам и населению этих регионов (Рисунок 6).

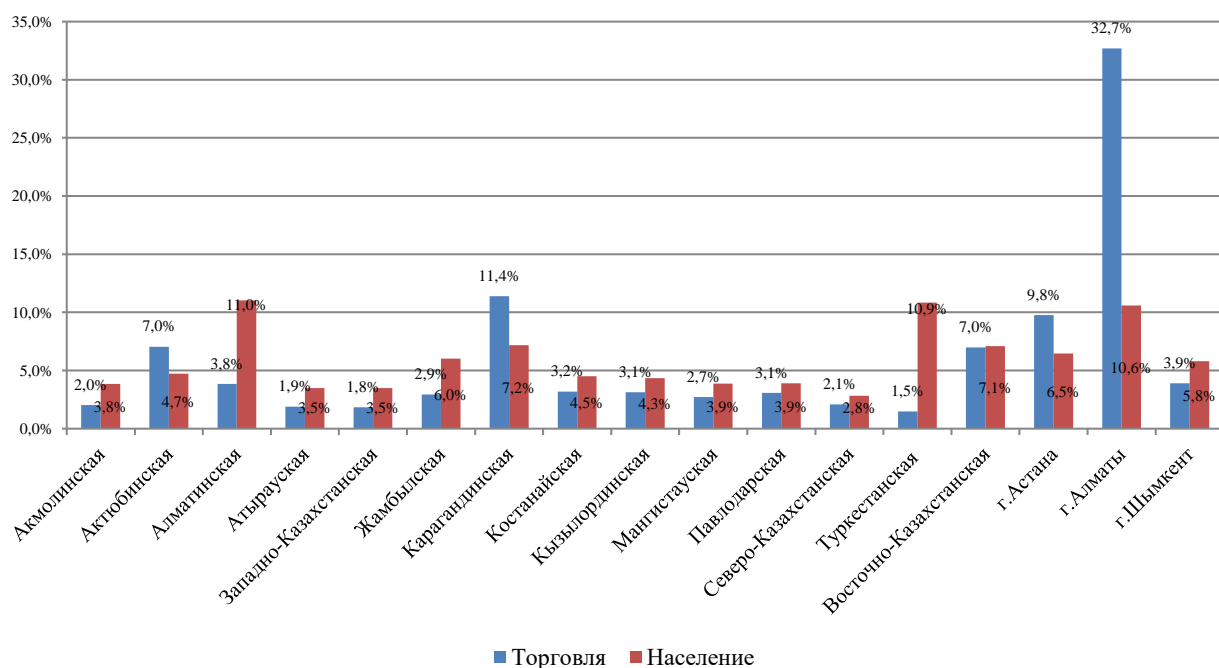


Рисунок 6 – Дисбаланс структуры розничной торговли продовольственных товаров и населения по регионам в Республике Казахстан по состоянию на 2022 год, %

Примечание – составлен автором на основе источника [28]

При наличии сбалансированной национальной товаропроводящей системы доли по регионам в сфере розничной торговле продовольственными товарами должны быть близки к доле проживающего в регионе населения. Так, например, в Карагандинской области проживает 7,2% населения Республики Казахстан, но объемы розничной торговли продовольственными товарами там составляет 11,4% от объема по Республике Казахстан. Обратная ситуация в Туркестанской области где проживает 10,9% населения Республики Казахстан, но объем розничной торговли продовольственными товарами составляет всего 1,5%. Этот дисбаланс может быть обусловлен различными причинами, в зависимости от особенностей региона. Так, можно предположить, что в городе Алматы не потребляют треть всех продовольственных товаров, а реализуют в розницу посредникам для дальнейшей реализации в других регионах. В данном случае, ошибка кроется в статистическом учете. В Туркестанской же области население не может потреблять так мало продовольственных товаров 1,5% при таком большом населении. В данном регионе может идти речь о уходе больших потоков товаров от статистического учета. Возможно, уровень теневой экономики в Туркестанской области выше, чем в других регионах страны. Наименьшая разница в долях в северных и восточных регионах страны: Акмолинской, Северо-Казахстанской, Павлодарской, Костанайской, Восточно-Казахстанской областях.

Выявленный дисбаланс в национальной товаропроводящей системе может быть решен, в том числе, и развитием оптово-розничных центров. Вывод потоков продовольственных товаров из тени положительно отразится на учетной дисциплине, на уровне пополнения местных и республиканского

бюджетов, а также корректности общей государственной стратегии социально-экономического развития страны.

В Концепции государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы и планах мероприятий по ее реализации в рамках создания инфраструктуры для развития внутренней торговли предусматриваются меры по стимулированию строительства оптово-распределительных, распределительных, агро-логистических центров, функционированию центров кооперации и центров компетенций. Концепция создания Национальной товаропроводящей системы строится на принципах ГЧП через частную финансовую инициативу.

Предполагается, что НТС будет состоять из сети ОРЦ, которые представляют собой инфраструктуру полного цикла, от производства до продажи, которая интегрируется в торговую инфраструктуру республики, образуя единую экосистему, что значительно расширит рынок сбыта сельхозпродукции. Задачами данной программы являются:

- создание многоформатной торгово-распределительной инфраструктуры;
- 2) обеспечение оптимизированного цифрового торгового процесса;
- качественная диверсификация импорта и экспорта несырьевых товаров/услуг и т.д.[29]

Предполагалось, что количество построенных ОРЦ, согласно плана мероприятий, специализированных на распределении, торговле и хранении, достигнет 18 единиц в 2022 году. Но данный показатель не был достигнут. Также вызывают сомнения, что Доля модернизированных нестационарных универсальных рынков (в городах с численностью свыше 100 тыс. чел.) достигнет 100% в 2025 году. Общий объем инвестиций составит 273 млн.тг. (в 2021 - 55 000 млн.тг. и 2022 - 218 000 млн. тг.)[30].

Таким образом, в результате проведенного анализа развития ОРЦ как части НТС Республики Казахстан можно сделать следующие выводы:

- сама идея создания и развития ОРЦ появились сравнительно недавно, ей около 6 лет;
- предыдущие планы по созданию ОРЦ не были выполнены, объемы финансирования свернуты, а концепции упразднены или изменены;
- текущая ситуация в сфере производства и реализации продукции говорит о необходимости ОРЦ как важнейшего элемента национальной товаропроводящей системы. Создание ОРЦ позволит эффективно решить ряд ключевых задач, стоящих перед экономикой страны: повышение конкурентоспособности казахстанской продукции, снижение цен на продукты питания, создание стимулов для развития сельского хозяйства на уровне небольших крестьянских и фермерских хозяйств, а также домохозяйств и пр..

То есть проблемы, которые были выявлены в 2017 году не были устранены и до настоящего времени снижают конкурентоспособность казахстанской экономики. Сохранение ситуации, игнорирование проблем приведет к дальнейшему торможению социально-экономического развития Республики Казахстан.

Результаты интервьюирования и анкетирования

В процессе сбора информации по теме диссертации, столкнулись с проблемой нехватки актуальных аналитических и статистических исследований. Крайне мало научных публикаций, посвященных вопросам развития ОРЦ как части НТС РК. В этой связи, одним из методов исследования было выбрано - интервьюирование экспертов.

Результаты интервьюирования. На первый вопрос «Как Вы считаете насколько должен быть высоким уровень государственной поддержки развития ОРЦ в Республике Казахстан?» были получены следующие ответы:

- респондент 1: Уровень государственной поддержки оптово-распределительных центров зависит от множества факторов, таких как экономическая ситуация в стране, стратегия развития логистического сектора, конкурентная среда и другие местные особенности. В целом, государственная поддержка ОРЦ должна быть достаточной и эффективной, чтобы стимулировать их развитие и повысить их конкурентоспособность;

- респондент 2: Уровень государственной поддержки оптово-распределительных центров может варьироваться в зависимости от конкретных условий и потребностей развития данного сектора в Казахстане.

Отвечая на данный вопрос, респондент 1 не смог дать четкий ответ, ссылаясь на неизученность многочисленных факторов. Респондент 2 считает, что государство должно вернуться к предыдущей концепции, когда все расходы по строительству и функционированию ОРЦ должно нести государство. Считаю, что с учетом текущего экономического положения страны, режимом экономии средств, такая политика не будет утверждена.

На второй вопрос «Какие меры поддержки Вы считаете необходимыми?» были получены следующие ответы:

- Респондент 1: Льготы на налоги и таможенные пошлины - Государственные льготы на налоги и таможенные пошлины могут снизить издержки ОРЦ и сделать их более конкурентоспособными на рынке. Финансовая поддержка - Государственные субсидии, гранты и другие формы финансовой поддержки могут быть предоставлены ОРЦ

- Респондент 2: Предоставление государственных субсидий, кредитов с льготными условиями или гарантий на заемные средства может помочь предпринимателям и инвесторам в получении необходимого финансирования для строительства или модернизации ОРЦ. Государственные инвестиции в развитие логистической инфраструктуры, такие как строительство дорог, железных дорог, портов, аэропортов и других транспортных коммуникаций, могут сделать ОРЦ более доступными и эффективными. Государственные программы и меры, направленные на поддержку экспорта продукции через ОРЦ, такие как субсидии на экспортные операции, проведение международных выставок и ярмарок, могут стимулировать развитие ОРЦ и расширение экспортного потенциала Казахстана. Профессиональное образование и развитие кадров - государственная поддержка в области профессионального образования и развития кадров, такая как организация обучающих программ, мастер-

классов, тренингов.

Считаем, что государственная финансовая поддержка должна носить возвратный характер. То есть после предоставления финансовой поддержки, по истечению определенного времени, они должны быть возвращены в полном объеме с поправкой на инфляцию и обесценение национальной валюты. Такой подход будет дисциплинировать руководителей ОРЦ, создавать стимулы для повышения эффективности работы ОРЦ. Прежние варианты безконтрольной и безответственной финансовой поддержки частного сектора необходимо исключить полностью.

На третий вопрос «Считаете ли Вы, что ОРЦ должен заниматься только продукцией растениеводства?» были получены следующие ответы:

- Респондент 1: Нет, рентабельность должна быть достигнута более широким охватом отраслей экономики. Например, ОРЦ могут заниматься оптовым распределением продуктов питания, таких как мясо, рыба, молочные продукты, овощи, фрукты, зерновые, кондитерские изделия и другие продукты питания. Также ОРЦ могут распределять различные промышленные товары, такие как строительные материалы, химическая продукция, металлопрокат, электротехническая продукция, автомобильные запчасти и другие индустриальные товары. ОРЦ могут заниматься оптовым распределением товаров бытового назначения, таких как бытовая техника, электроника, мебель, товары для дома, товары для сада и другие товары бытового использования. На ОРЦ могут распределяться товары легкой промышленности, такие как одежда, обувь, аксессуары, текстиль, товары для детей и другие товары текстильной и легкой промышленности. Также ОРЦ могут заниматься оптовым распределением медицинской продукции, такой как медицинское оборудование, медицинские препараты, медицинские расходные материалы и другие медицинские товары.

- Респондент 2: Оптово-распределительные центры могут заниматься распределением различных видов продукции в зависимости от своей специализации и рыночных потребностей. Желательно, чтобы ОРЦ имело универсальный характер, но при эффективности какой то конкретной отрасли, можно сосредоточиться именно на ней.

По мнению экспертов, нет необходимости ограничиваться продовольственными товарами. Вместе с этим, в последних концепциях развития ОРЦ было выделение - аграрных распределительных центров (АРЦ). Считаем, что такого разделения не должно быть. ОРЦ может составить значительную конкуренцию оптовым компаниям, осуществляющих деятельность на рынках - более масштабные поставки, конкурентные условия хранения и пр..

На четвертый вопрос «Какие факторы должны определять месторасположение ОРЦ?» были получены следующие ответы:

- Респондент 1: Местоположение ОРЦ может быть определено исходя из географической доступности к рынкам сбыта и потенциальным клиентам. ОРЦ обычно стремятся находиться в таких местах, которые удобны для доставки товаров в целевые регионы и обеспечивают легкий доступ к транспортным

магистралям, портам, аэропортам и железнодорожным станциям. Местоположение ОРЦ может зависеть от размера и плотности рынка, которые они обслуживают. ОРЦ могут предпочитать находиться вблизи крупных населенных пунктов, где есть высокий спрос на оптовые поставки товаров. Наличие развитой логистической инфраструктуры, такой как транспортные магистрали, складские помещения, терминалы грузоперевозок и др., может быть важным фактором при выборе месторасположения ОРЦ. Это может облегчить процессы хранения, перемещения и доставки товаров.

- Респондент 2: Стоимость аренды земли или недвижимости, а также операционные издержки, такие как заработная плата, энергоснабжение, налоги и другие расходы, также могут влиять на выбор месторасположения ОРЦ. ОРЦ могут стремиться выбирать места с более низкими операционными издержками и доступными арендными ставками. Регулятивные требования, такие как налоговые ставки, таможенные пошлины, лицензирование и другие аспекты регуляторной среды, также могут влиять на выбор месторасположения ОРЦ. ОРЦ могут стремиться выбирать места с более благоприятным регулятивным окружением. Местоположение ОРЦ может также зависеть от близости поставщиков и потребителей.

Таким образом, расположение будущего ОРЦ является одним из ключевых элементов будущей успешности. В данном процессе должны принимать участие как представители частного сектора, так и местного государственного управления (помощь при выделении земельных участков).

На пятый вопрос «По каким параметрам должны отбираться коммерческие ОРЦ для осуществления государственной поддержки?» были получены следующие ответы:

- Респондент 1: Должны быть следующие требования: четкая стратегия и бизнес модель; эффективная современная система менеджмента; наличие инноваций; качество предоставляемых услуг и высокий уровень удовлетворенности клиентов; отсутствие финансовых проблем.

- Респондент 2: Приоритет при выборе партнеров в рамках ГЧП должен отдаваться в соответствии со следующими требованиями: широкий ассортимент товаров; эффективное управление запасами; высокий уровень обслуживания клиентов; эффективные логистические процессы; использование информационных технологий; наличие профессиональной команды

На шестой вопрос «По Вашему мнению, должна ли проводиться дальнейшая работа по вопросам повышения эффективности функционирования ОРЦ?» были получены следующие ответы:

- Респондент 1: Для повышения эффективности оптово-распределительного центра можно применять ряд следующих мер, которые помогут оптимизировать его бизнес-процессы и достичь лучших результатов: полная автоматизация бизнес процессов; оптимизация управления запасами; совершенствование логистики; развитие финансово-экономической и маркетинговой аналитической работы.

- Респондент 2: Эффективность ОРЦ должна, в первую очередь достигаться за счет повышения профессионализма кадров как со стороны

работников ОРЦ, так и государственных органов, которые уполномочены осуществлять государственную политику по формированию и развитию товаропроводящей системы.

После проведенного интервью, можно выделить, что Республике Казахстан для разработки и внедрения мер государственной поддержки необходимы сильные специалисты, необходимо точно вводить специальности, которые будут изучать работу ОРЦ в Высших учебных заведениях.

Результаты анкетирования. Представим результаты анкетирования.

На первый вопрос «Какой процент скоропортящихся продуктов Вы покупаете у непосредственно у производителей данной продукции?» были получены следующие ответы (Рисунок 7).

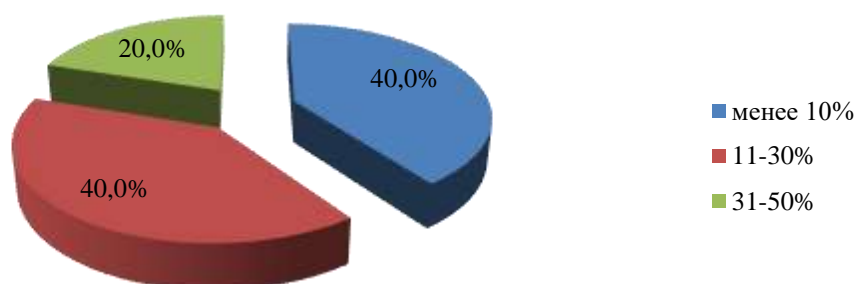


Рисунок 7 – Структура источников закупок скоропортящихся продуктов, %

Примечание – составлен автором на основании результатов анкетирования

В рисунке 7 показано, что у 20% респондентов получается делать большие закупки непосредственно у производителей. Там где доля закупки у производителей низкая речь шла о молочной продукции и хлебобулочных изделиях. Высокий процент закупки не у производителей - мясо и изделия из нее, фрукты, овощи и пр.

На второй вопрос «Какое количество посредников между Вами и производителем скоропортящихся продуктов (большей части)?» были получены следующие ответы (Рисунок 8).

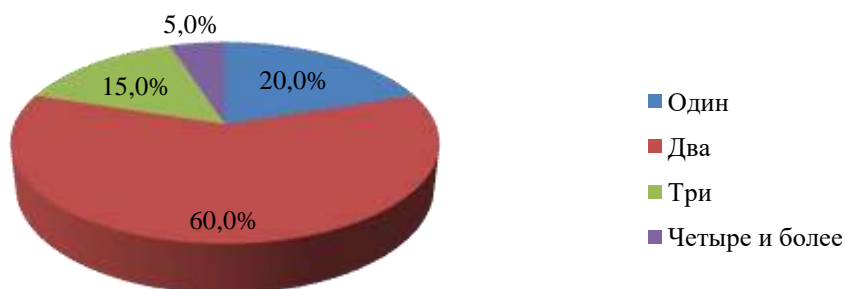


Рисунок 8 – Количество посредников при приобретении скоропортящихся продуктов, %

Примечание – составлен автором на основании результатов анкетирования

Как показано в рисунке 8 наибольшее количество респондентов выбрало 2 посредника между ними и производителями. При этом каждый посредник повышает стоимость от 5 до 30% на продукцию.

На третий вопрос «Несете ли Вы дополнительные расходы на упаковку скоропортящихся продуктов?» были получены следующие ответы (рисунок 9).

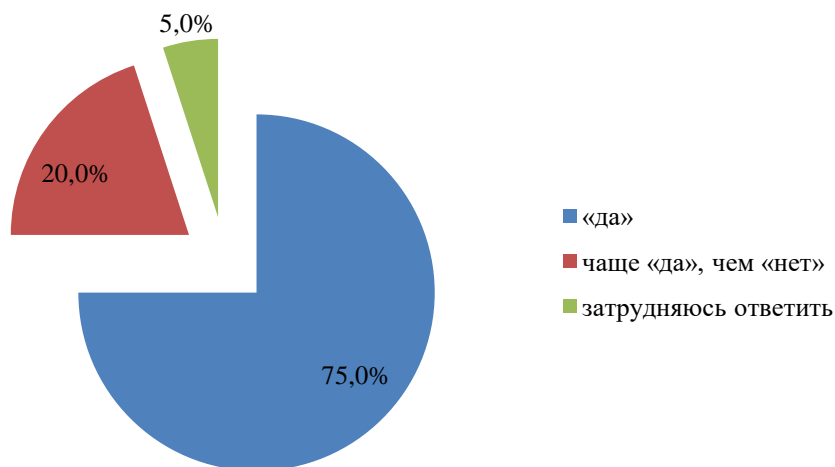


Рисунок 9 – Доля респондентов, несущих дополнительные расходы на упаковку и сортировку скоропортящихся товаров %

Примечание – составлен автором на основании результатов анкетирования

Как показано на рисунке 9 практически все респонденты несут дополнительные расходы.

На четвертый вопрос «Несете ли Вы убытки от того, что скоропортящиеся продукты не успели реализовать в срок?» все респонденты ответили утвердительно.

На пятый вопрос анкеты «Какой процент занимают убытки по нереализованной испорченной продукции, расходы на упаковку от общих расходов?» были получены следующие ответы (Рисунок 10).

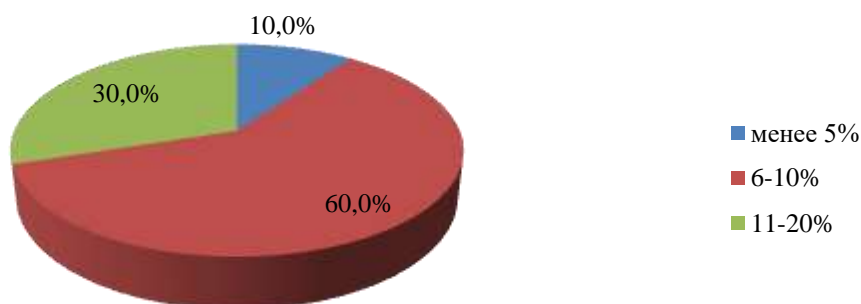


Рисунок 10 – Доля убытков от испорченной продукции, %

Примечание – составлен автором на основании результатов анкетирования

В структуре расходов на реализацию скоропортящихся продуктов убытки составляют от 5 до 10%. В результате, предприниматели изначально в розничную стоимость данной продукции закладывают дополнительно 10%

наценки, чтобы перекрыть данные убытки. То есть можно утверждать, что если исключить данные убытки, предприниматели смогут снизить розничную стоимость скоропортящейся продукции на 10%.

На шестой вопрос анкеты «Кто является Вашим основным поставщиком скоропортящейся продукции?» были получены следующие ответы (Рисунок 11).

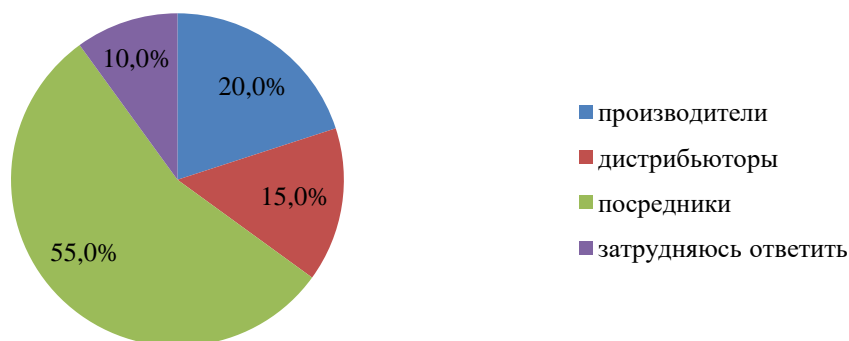


Рисунок 11 – Каналы поставки скоропортящейся продукции, %

Примечание – составлен автором на основании результатов анкетирования

Как показано в рисунке 11 в большинстве случаев поставками занимаются посредники -55% и дистрибьюторы - 15%. В данном случае, необходимо проводить анализ по каждому виду продукции и по каждому региону. Так, например, ситуация с молочной продукцией в Астане и Актау может быть разной или ситуация с картофелем и бананами также отличается. Масштабы таких исследований очень велики и затратны.

На седьмой вопрос «Стали бы Вы закупать скоропортящуюся продукцию в оптово-распределительных центрах?» 50% затруднились ответить. Только 20% ответили утвердительно «да» и 30% скорее «да» чем «нет». То есть четкого понимания значения и удобства ОРЦ у казахстанских предпринимателей - нет.

На последний вопрос «Какие факторы работы ОРЦ для Вас важны?» были получены следующие ответы (Рисунок 12).

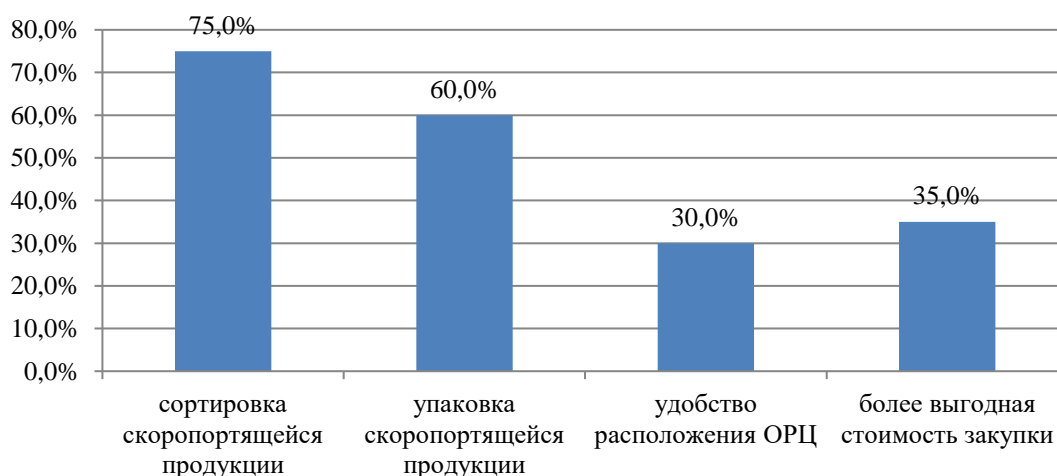


Рисунок 12 – Факторы работы с ОРЦ, %

Примечание – составлен автором на основании результатов анкетирования

То есть большинство респондентов выбрали те факторы, которые они понимают и решение проблем которых им принесло бы дополнительные доходы:

- сортировка скоропортящейся продукции - 75%;
- упаковка скоропортящейся продукции - 60%.

Вопросы по удобству расположения ОРЦ и выгоды стоимости для них в большей части абстрактны и на момент опроса не понятны.

Таким образом, в результате анкетирования можно сделать следующие выводы:

- казахстанские предприниматели достаточно плохо осведомлены о работе ОРЦ, о тех плюсах, которые принесет их открытие в регионе;
- существуют убытки, которые несут казахстанские предприниматели, занимающиеся розничной торговле скоропортящимися продуктами, которые перекладываются на потребителей. То есть решение данной проблемы позволит снизить розничную цену на продукцию на 10%;
- казахстанские предприниматели продолжают работать с большим количеством, посреднических организаций, что негативно отражается на розничной цене - стоимость у производителя и в розничной торговле может отличаться в 2-3 раза.

Также в результате интервьюирования и анкетирования были получены дополнительные, уточняющие ответы, которые проясняют проблематику. Эти заметки, ответы и пояснения были сведены в следующий перечень проблем, с которыми сталкиваются действующие и будущие казахстанские ОРЦ, затрудняющие их развитие:

- конкуренция на рынке оптовой торговли может быть высокой. ОРЦ могут столкнуться с конкуренцией со стороны других ОРЦ, производителей, поставщиков и других участников рынка. Это может влиять на их способность удерживать и привлекать клиентов, а также на их прибыльность;
- управление запасами может представлять сложности, такие как определение оптимального уровня запасов, учет товаров на складе, контроль за сроками годности товаров и др. Неправильное управление запасами может привести к излишней или недостаточной запасам, что может повлечь за собой потери из-за излишних затрат на хранение или потери продаж из-за нехватки товаров на складе;
- логистика также может стать проблемой для ОРЦ, особенно если они имеют сложные поставки или комплексные логистические процессы. Неправильное планирование маршрутов, неэффективное использование транспорта, задержки в поставках или доставках могут отрицательно сказаться на оперативной работе ОРЦ и их клиентском сервисе;
- рыночные условия могут подвергаться изменениям, таким как изменения в спросе на товары, изменения в законодательстве, изменения в экономической ситуации и др. Эти изменения могут повлиять на деятельность ОРЦ, требуя адаптации и изменения бизнес-моделей;
- развитие технологий также может стать проблемой для ОРЦ, особенно для тех, кто не внедрил современные информационные технологии или

автоматизированные системы. Отсутствие эффективных систем управления, слабая автоматизация бизнес-процессов и отсутствие цифровых решений могут снижать конкурентоспособность и эффективность.

По результатам проведенного исследования можно выделить следующие ключевые проблемы развития ОРЦ в Казахстане:

- отсутствует четкая позиция государства в отношении развития ОРЦ. Нет какого-либо документа, который определяет степень и характер, критерии эффективности государственной поддержки развития ОРЦ;

- среди казахстанских предпринимателей нет понимания необходимости ОРЦ и возможностей, конкурентных преимуществ, которые будут получены при работе розничных сетей с ОРЦ;

- отсутствие такой структуры как ОРЦ ведет к упущенным возможностям государства в сфере снижения цен на продовольственные товары, развития сельского производства, уровня учета и контроля товарооборота с соответствующим ростом налоговых сборов и пр..

Рекомендации по совершенствованию развития оптовых распределительных центров

По результатам проведенного исследования было сформулировано два основных предложения, которые позволят ускорить развитие ОРЦ в Республике Казахстан. Предложения схематически представлены в рисунке 13.



Рисунок 13 – Рекомендации по развитию ОРЦ как части НТС Республики Казахстан

Примечание – составлен автором на основании результатов исследования

Рассмотрим предложения детальнее.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что Концепция развития ОРЦ в Казахстане должна включать следующие меры, которые могут способствовать их эффективной работе и совершенствованию:

- использование государственной консультационной и информационно-методологической поддержки развития ОРЦ по созданию современных, технологически оснащенных и функциональных складских объектов,

соответствующих международным стандартам. Это может включать строительство новых складских комплексов, реконструкцию и модернизацию существующих объектов;

- использование существующих возможных налоговых льгот, субсидий, льготных кредитов и другие меры поддержки для инвестиций в развитие ОРЦ. Улучшение бизнес-климата, сокращение бюрократических процедур со стороны государства, а также повышение инвестиционной привлекательности страны также могут способствовать развитию ОРЦ;

- меры по развитию логистической инфраструктуры, такой как транспортные коммуникации (дороги, железные дороги, аэропорты и др.), может существенно повысить эффективность работы ОРЦ, облегчить перемещение грузов и снизить транспортные издержки.

- развитие ОРЦ требует наличия высококвалифицированных специалистов в области логистики, управления запасами, управления складскими процессами и других смежных областях. Проведение обучения, тренингов и профессионального развития персонала ОРЦ может способствовать повышению их профессиональных навыков и компетентности;

- внедрение современных технологий, таких как автоматизация складских процессов, системы управления складом, системы автоматического считывания штрих-кодов и др., может повысить эффективность и точность работы ОРЦ, улучшить контроль над запасами и снизить издержки. Применение современных технологий, таких как автоматизация складских процессов, системы управления складом (WMS), системы считывания штрих-кодов и RFID-технологии, может повысить эффективность и точность операций в ОРЦ и снизить издержки.

- установление партнерских отношений между ОРЦ и поставщиками, клиентами и другими заинтересованными сторонами может способствовать оптимизации снабженческой цепочки.

Плана повышения эффективности управления ОРЦ должен включать следующие меры:

- меры по оптимизации логистических процессов. Анализ и оптимизация всех логистических процессов, включая прием, хранение, упаковку, маркировку и отгрузку товаров, могут помочь снизить время обработки заказов и улучшить производительность ОРЦ. Использование современных технологий, таких как автоматизация и системы управления складом, также может повысить эффективность работы ОРЦ;

- меры по совершенствованию системы управления запасами. Оптимизация системы управления запасами, включая точное прогнозирование спроса, определение оптимальных уровней запасов и рациональное управление запасами, может снизить издержки на хранение и избыточные запасы, что повысит эффективность работы ОРЦ;

- как было ранее отмечено финансирование проектов по внедрению новых технологий и инноваций, таких как системы автоматического считывания штрих-кодов, RFID-технологии, системы мониторинга и управления складскими процессами, может повысить точность и скорость

выполнения операций в ОРЦ, сократить количество ошибок и повысить производительность;

- финансирование мер по развитию квалификации сотрудников ОРЦ через обучение, тренинги и профессиональное развитие может повысить их производительность и компетентность в выполнении своих задач. Обучение персонала по принципам Lean-менеджмента и другим современным методам управления также может снизить избыточные операции и издержки;

- формирование устойчивых долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений с поставщиками, клиентами и другими заинтересованными сторонами может способствовать оптимизации снабженческой цепочки, улучшению обмена информацией и снижению времени на обработку заказов;

- внедрение системы контроля и анализа производительности. Регулярный контроль и анализ производительности ОРЦ, с использованием ключевых показателей эффективности (KPI) и прочих показателей эффективности.

Второй рекомендацией является создание информационной системы функционирования ОРЦ в рамках НТС РК. Информационная система оптово-розничных центров в масштабе государства - это комплексная система, которая будет объединять и обрабатывать информацию о деятельности оптово-розничных центров по всей стране. Она будет предназначена для управления и контроля за работой ОРЦ, а также для обеспечения эффективного функционирования оптово-розничной торговли на национальном уровне.

Предлагаются следующие основные характеристики информационной системы ОРЦ в масштабе государства:

- централизованная база данных. Информационная система включает централизованную базу данных, которая содержит информацию о всех ОРЦ в стране. Эта база данных может содержать данные о компаниях, их структуре, товарных запасах, продажах, финансовых показателях и других аспектах деятельности ОРЦ;

- мониторинг и управление. Система предоставляет возможность мониторинга и управления ОРЦ на государственном уровне. Это позволяет государственным органам контролировать деятельность ОРЦ, включая соблюдение правил и законодательства, оценивать их эффективность и принимать решения на основе анализа данных;

- аналитика и отчетность. Информационная система предоставляет возможности аналитики и формирования отчетности на основе данных ОРЦ. Это может включать анализ продаж, спроса, покупательского поведения, конкурентной среды и других факторов, что помогает принимать стратегические решения и разрабатывать политику в сфере оптово-розничной торговли;

- электронная торговля. Информационная система должна включать возможности электронной торговли, позволяющие ОРЦ осуществлять онлайн-продажи и взаимодействие с клиентами через интернет. Это может включать электронные платформы для заказов, оплаты, отслеживания доставки и обмена

информацией между ОРЦ и клиентами;

- интеграция с другими системами: Информационная система ОРЦ может быть интегрирована с другими государственными системами, такими как системы Правительство для граждан, Статистика и пр.

Таким образом, развитие ОРЦ национальной товаропроводящей системы позволит повысить общую конкурентоспособность Республики Казахстан, ускорит темпы ее социально-экономического развития. Данные результаты будут достигнуты за счет усиления местных производителей продовольственных товаров, а также удешевления расходов, связанных с процессом доставки продукции от производителя к потребителю.

Рассмотрим расходы необходимы для реализации предложений. Расходы по внедрению проекта в который объединены все три предложения входят:

- возвратные кредитные средства для строительства ОРЦ;
- приобретение оборудование и расходы на оплату труда по созданию информационной системы;
- расходы на мероприятия по продвижению услуг информационной системы и ОРЦ по регионам;
- расходы на подключение внешних дополнительных баз данных.

Доходная часть формируется с учетом следующей ценовой политики по подключению к информационной системе (Таблица 3).

Таблица 3 – Стоимость подключения пакетов в месяц

Пакет 1	Пакет 2	Пакет 3
до 20 наименований продукции	до 100 наименований продукции	Все наименования продукции
5000 тенге	10000 тенге	20000 тенге
Примечание – составлен автором на основании результатов исследования		

Предприниматели, подключаются к информационной системе, которая позволяет в режиме он-лайн отслеживать потоки тех или иных позиций по скоропортящимся продуктам. Закупки и доставка выполняется также дистанционно за счет ресурсов и логистической системы ОРЦ. При таком подходе фактор местонахождения ОРЦ устраняется. То есть предпринимателям не важно где будет находится ОРЦ - им нет необходимости выезжать на закуп.

Выделим следующие группы расходов по проекту:

- расходы на предоставление возвратных средств на строительство ОРЦ. Стоимость строительства первых ОРЦ в наиболее сложных регионах составит 350 000 тыс. тенге (софинансирование);

- расходы на разработку, приобретение серверного оборудования и первый год функционирования информационной системы составит 232,8 млн. тенге;

- затраты на мероприятия по продвижению услуг информационной системы и ОРЦ по регионам - 49 млн. тенге;

- расходы на подключение внешних дополнительных баз данных составят

34 млн. тенге в год.

Расходы на оплату труда составили 35% от общего бюджета проекта. Диаграмма представлена в рисунке 14.



Рисунок 14 – Структура расходов по проекту

Примечание – составлено автором по результатам расчетов

В таблице 4 приведен общий расчет на пять лет по доходам и расходам в рамках проекта.

Таблица 4 – Финансовые расчеты по проекту

	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год
Операционная деятельность					
Поступление денежных средств	560000	560000	560000	560000	560000
Доходы от внедрения	560000	560000	560000	560000	560000
Выбытие денежных средств	665800	315800	315800	315800	315800
Финансирование строительства ОРИЦ	350000	0	0	0	0
Разработка информационной системы	232800	232800	232800	232800	232800
Продвижение проекта	49000	49000	49000	49000	49000
Подключение баз данных	34000	34000	34000	34000	34000
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	-105800	244200	244200	244200	244200
Инвестиционная деятельность					
Выбытие денежных средств на приобретение серверного оборудования и мобильного приложения	350000	0	0	0	0
Чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности	-350000	0	0	0	0
Финансовая деятельность					
Поступление денежных средств - средства собственника	350000	0	0	0	0
Выбытие денежных средств - погашение обязательств перед собственником	0	100000	100000	150000	0
Чистая сумма денежных средств от финансовой деятельности	350000	-100000	-100000	-150000	0
Примечание – рассчитано, составлено автором на основании результатов исследования					

Общая сумма для реализации проекта составляет 665 млн. тенге. Основной объем расходов приходится на первый год реализации проекта, когда производится приобретение, транспортировка, установка и запуск серверов информационной системы, а также строительство ОРЦ.

Также были произведены финансовые расчеты показателей по проекту. Результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет финансовых показателей с помощью метода дисконтирования

	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Суммарный денежный поток за период	-105800	144200	144200	94200	244200	244200
FV - стоимость денег, приведенная к концу периода	-350000	-105800	38400	182600	276800	521000
PV		-81385	22722	83113	96915	140320
Примечание: рассчитано и составлено автором на основании результатов исследования						

Present Value при этом составил 30%. При расчете ставки дисконтирования учитывался текущая ставка НБ РК, а также такие дополнительные риски как инфляций и пр.

В таблице EXCEL был произведен расчет и получены следующие значения по инновационному проекту при бюджете 665,8 млн. тенге и 30% ставке дисконтирования стоимости денежных средств:

- NPV- 1352 млн. тенге
- IRR 51,1%
- PBP срок окупаемости - 5 лет.

Таким образом, был произведен прогнозный расчет, который показал, что в течении пяти лет произведенные инвестиционные вложения в проект по развитию ОРЦ как части НТС РК будут возвращены. Несомненно, все расчеты приблизительные. Ограничения по диссертации не дают возможности раскрыть детально каждую рекомендацию. Вместе с этим, акцентирование внимания только на одном направлении или проекте снижают охват всех проблемных зон и необходимых векторов развития ОРЦ РК. В ряде случаев, разработка расчетной части предложения не может быть выполнена силами одного человека.

Также предположим, что внедрение ОРЦ в регионах с выявленной диспропорцией (объемов между розничными продажами продовольственных товаров и числа населения) позволит вывести из тени розничный товарооборот.

В таблице 6 приведены показатели роста данного значения.

Таблица 6 – Прогноз роста показателей розничной торговли продовольственными товарами при внедрении эффективно функционирующей ОРЦ НТС РК

Регион	Увеличение розничных продаж, %	Увеличение розничных продаж, млн. тенге
Акмолинская	1,82%	1797
Алматинская	7,17%	13463
Атырауская	1,60%	1477
Западно-Казахстанская	1,63%	1474
Жамбылская	3,08%	4411
Костанайская	1,32%	2041
Кызылординская	1,19%	1821
Мангистауская	1,15%	1526
Павлодарская	0,83%	1248
Северо-Казахстанская	0,74%	747
Туркестанская	9,38%	6735
Восточно-Казахстанская	0,13%	431
г.Шымкент	1,91%	3629
Итого		40802
Примечание: рассчитано автором на основании исследования		

В соответствии с таблицей 6 объем розничного товарооборота продовольственных товаров, выведенных из теневой экономики составит 40802 млн. тенге. Даже при льготном налогообложении в 3% дополнительные поступления в бюджеты составят 1224 млн. тенге в год.

Таким образом, в рамках диссертации были разработаны и предложены рекомендации по совершенствованию процессов строительства и развития ОРЦ в Республике Казахстан. Произведенные расчеты экономической эффективности подтверждают позицию, что государственное участие в виде финансовой помощи целесообразно на первых этапах реализации проекта. В перспективе вся система должна работать на принципах самофинансирования.

Заключение

1. Рассмотрены основные подходы к определению понятия ОРЦ. Также исследованы цели, задачи, особенности бизнес модели ОРЦ зарубежом и в соответствии с утвержденными определениями в казахстанском законодательстве, которое, на наш взгляд, было составлено с учетом принятых до этого правовых норм, концепций развития ОРЦ РФ.

2. Тема развития оптово распределительных центров как части национальной товаропроводящей системы является интересной для научной среды. Государственная политика в сфере развития национальной товаропроводящей системы обусловила необходимый объем финансирования по наиболее затратным проектам, а также усилия государственных органов для сбора статистической информации по отрасли, необходимой для проведения аналитико-исследовательских работ.

3. Анализ зарубежного опыта создания сети ОРЦ показывает, что:

- большинство современных зарубежных ОРЦ характеризуются низкой степенью государственного вмешательства в виде мер поддержки, участия в уставных капиталах компаний, проектах по строительству и пр.;

- целью современных ОРЦ является поддержка локальных производителей и обеспечение продуктовой безопасности государства;

- клиентами ОРЦ являются не только оптовики, но и физические лица, что позволяет нивелировать риски недостаточного привлечения оптовых клиентов;

- ключевыми факторами успеха ОРЦ являются широкий ассортимент, удобное расположение и транспортная доступность, наличие сопутствующих транспортно-логистических и прочих услуг для резидентов.

4. В результате проведенного анализа были выявлены следующие проблемы, с которыми сталкиваются действующие казахстанские ОРЦ, затрудняющие их развитие:

- высокая конкуренция на рынке оптовой торговли;

- сложности в управлении запасами;

- сложные поставки или комплексные логистические процессы;

- рыночные условия не стабильные. Изменение внешних факторов, влияющих на компанию, могут повлиять на деятельность ОРЦ, требуя адаптации и изменения бизнес-моделей;

- отсутствие эффективных систем управления, слабая автоматизация бизнес-процессов и отсутствие цифровых решений снижают конкурентоспособность и эффективность ОРЦ.

5. Для решения проблем были разработаны и предложены следующие решения:

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что развитие ОРЦ в Казахстане должно быть осуществлено с помощью ряда мер, которые могут способствовать их эффективной работе и совершенствованию:

- использование государственной консультационной и информационно-методологической поддержки развития ОРЦ;

- использование существующих возможных налоговых льгот, субсидий, льготных кредитов и другие меры поддержки для инвестиций в развитие ОРЦ;
- начало реализации мер по развитию логистической инфраструктуры, такой как транспортные коммуникации.
- подготовка высококвалифицированных специалистов в области логистики, управления запасами, управления складскими процессами и других смежных областях;
- внедрение современных технологий, таких как автоматизация складских процессов, системы управления складом, системы автоматического считывания штрих-кодов и др.;
- установление партнерских отношений между ОРЦ и поставщиками, клиентами и другими заинтересованными сторонами может способствовать оптимизации снабженческой цепочки;
- меры по оптимизации логистических процессов;
- меры по совершенствованию системы управления запасами;
- внедрение системы контроля и анализа производительности. Регулярный контроль и анализ производительности ОРЦ, с использованием ключевых показателей эффективности (KPI) и прочих показателей эффективности.

Список использованных источников

- 1 Приказ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан «Об утверждении Требований к оптово-распределительным центрам и о внесении изменений в приказ исполняющего обязанности Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года № 264 «Об утверждении Правил внутренней торговли» от 14 октября 2020 года № 222-НК. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 20 октября 2020 года № 21456. // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет». - URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V2000021456> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 2 Закон Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности» от 12 апреля 2004 года № 544. // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет». - URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000544> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 3 David Luther (2022) What Is Wholesale Distribution? Benefits, Examples & Tips. - URL: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/wholesale-distribution.shtml> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 4 Wholesale Trade in the US - Market Size 2005-2029 <https://www.ibisworld.com/industry-statistics/market-size/wholesale-trade-united-states/> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 5 Distribution Operation Best Practices <https://www.laceupsolutions.com/distribution-operation-best-practices/> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 6 John T. Mentzer (2016-2023). The Applicability of Gert Modeling and Simulation to Marketing Logistics. Proceedings of the 1979 Academy of Marketing Science (AMS) Annual Conference. PP.47-51.
- 7 David Simchi-Levi. From the Editor-January 2023. Management Science. - Vol. 69, - №. 1. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2022.4644> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 8 Michael Hugos. Essentials of Supply Chain Management (Essentials Series). 2018. - 265 p.
- 9 Paul Myerson. Lean Supply Chain and Logistics Management. 2019. - 545 p.
- 10 Juan Santelices. The Supply Chain: It's Alive! It's Alive! // <https://magazine.inboundlogistics.com/view/883444736/64/> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 11 Richard D. Williams. Richard williams obituary. // <https://www.legacy.com/us/obituaries/triblive-valley-news-dispatch/name/richard-williams-obituary?id=51598266> Дата обращения: 19.03.2023 г.
- 12 Азатбек Т., Раимбеков Ж., Сыздыкова Б. Кластерный анализ инфраструктуры хранения сельхозпродукции в Казахстане: направления и перспективы развития. Проблемы агрорынка, № 3, 2021. - С. 124-133

13 Керимова У. К., Касенбаев Г. С. Ключевые проблемы развития агропромышленного комплекса в Казахстане и пути их решения. Вестник университета «Туран». №4-2021. С. 85-92

14 Сыздыкбаева Б. У., Раимбеков Ж. С., Баймбетова А. Б., Камзенов А. Т. Анализ состояния развития логистических распределительных систем товаров в крупных городах и регионах Казахстана. Бюллетень науки и практики. - 2019. - Т. 5. №7. - С. 214-231

15 Хегай Ю. А. Факторы макросреды и микросреды оптово-распределительных центров / Ю. А. Хегай, Т. П. Лихачева, К. А. Нацаренус // Экономика и предпринимательство. - 2019. - № 5(106). - С. 999-1002

16 Акберова Л. И. Создание сети оптово-распределительных центров как предпринимательские структуры, участники рынка сельскохозяйственной продукции / Л. И. Акберова, И. Р. Зарипова // Экономика и предпринимательство. - 2019. - № 3(104). - С. 650-652.

17 Луковникова, Н. С. Оптово-распределительные центры как стимул развития сельского хозяйства / Н. С. Луковникова // Агропродовольственная экономика. - 2019. - № 2. - С. 17-24.

18 Абдурахманова, Л. С. Повышение эффективности продовольственного обеспечения посредством развития системы агрологистики и оптово-распределительных центров / Л. С. Абдурахманова, А. А. Баширова // Актуальные вопросы современной экономики. - 2019. - № 2. - С. 108-115.

19 Катина Н. И. Закупка продовольственных товаров для обеспечения государственных заказчиков при участии регионального оптово-распределительного центра / Н. И. Катина // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2020. - № 5(187). - С. 59-64.

20 Кооперация в системе оптово-распределительных центров региональной экономики / В. П. Леошко, О. И. Жукова, А. С. Жуков, А. С. Нечитайлов // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2022. - № 2. - С. 33-41.

21 Mizanbekova S..., Kalykova B..., Jumabayeva A... Ensuring food security in Kazakhstan. Problems of AgriMarket. 2020;(4):31-39. (In Kazakh)

22 Султанов Б. Пресс-конференция в Правительстве РК. В Казахстане будут созданы оптовые рынки на примере Испании и Франции. // <https://primeminister.kz/ru/news/press/v-kazahstane-budut-sozdany-optovye-rynki-na-primere-ispanii-i-francii> Дата обращения: 01.09.2022 г.

23 Бюро национальной статистики АСРП РК. Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур // <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-forrest-village-hunt-fish/publications/5099/> Дата обращения: 11.03.2023 г.

24 Бюро национальной статистики АСРП РК. Б-03-05-Г (2022) // <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-forrest-village-hunt-fish/publications/5100/> Дата обращения: 11.03.2023 г.

25 Мажитова А. «24 оптово-распределительных центра планируют построить в Казахстане» https://baigenews.kz/news/24_optovo-

[raspredelitelnykh tsentra planiruyut postroit v kazakhstane/](#) Дата обращения: 11.03.2023 г.

26 Статистика внутренней торговли. Бюро национальной статистики АСПР РК // <https://stat.gov.kz/official/industry/17/statistic/7> Дата обращения: 11.03.2023 г.

27 Объем розничной торговли по отдельным товарным группам. Бюро национальной статистики АСПР РК // <https://stat.gov.kz/official/industry/17/statistic/7> Дата обращения: 16.04.2023 г.

28 Объем закупленных товаров по источникам (регионам) поступления товаров за год. Бюро национальной статистики АСПР РК // <https://stat.gov.kz/official/industry/17/statistic/7> Дата обращения: 16.04.2023 г.

29 Концепция государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы // <https://www.gov.kz/memleket/entities/mti/documents/details/61426?lang=ru> Дата обращения: 22.04.2023 г.

30 Правительство утвердило Концепцию Госпрограммы развития торговли на 2021-2025 гг. // Официальный информационный ресурс Премьер-Министра РК // URL: <https://primeminister.kz/ru/news/pravitelstvo-utverdilo-konceptiyu-gosprogrammy-razvitiya-torgovli-na-2021-2025-gg> Дата обращения: 22.04.2023 г.

Приложение А
Дорожная карта по реализации национальной товаропроводящей системы на 2023 год

№п/п	Наименование основных мероприятий	Ответственный исполнитель (соисполнитель)	Форма завершения	Срок исполнения
1	2	3	4	5
1. ИНТЕГРАЦИОННО-ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ РАБОТА				
1.1.	Проведение анализа государственных информационных систем «Единое окно по экспортно-импортным операциям», «Е-КТРМ», «Единая государственная информационная система субсидирования», информационная система электронных счетов-фактур и частных информационных систем в сферах сельского хозяйства, логистики и торговых процессов для последующей интеграции с Национальной товаропроводящей системой.	МТИ, МФ (по согласованию), МСХ(по согласованию), КГД (по согласованию)	Аналитическая справка	1 квартал 2023 года
1.2.	Проведение анализа структуры получаемых/передаваемых данных из/в государственных информационных систем «Единое окно по экспортно-импортным операциям», «Е-КТРМ», «Единая государственная информационная система субсидирования», информационная система электронных счетов-фактур и частных информационных систем в сферах сельского хозяйства, логистики и торговых процессов.	МТИ,МФ(по согласованию), МСХ (по согласованию), КГД (по согласованию)	Форма для информационного взаимодействия	2 квартал 2023 года
1.3	По результатам исполнения п.1.1-1.2, в случае необходимости внести изменения в совместный приказ Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан от 22 января 2020 года № 32 и от 12 февраля 2020 года № 21-НК Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан.	МТИ,МФ (по согласованию)	Совместный Приказ	3 квартал 2023 года
1.4	По результатам исполнения п.1.1-1.2 при необходимости утвердить/внести корректировки в Планы работ по информационным системам для их интеграции с национальной товаропроводящей системой	МТИ,МСХ (по согласованию),МФ(по согласованию) и другие заинтересованные ГО, и организации(по согласованию)	План работ	3-4квартал 2023 года
2. НАПОЛНЕНИЕ НТС ДАННЫМИ ПО МОДУЛЯМ				
2.1.	Сбор данных по складам и овощехранилищам, учетным системам в модуль «Хранение»;	МСХ (по согласованию), МТИ	Аналитическая информация	3 квартал 2023 года
2.2	Сбор данных по основным производителям СЗПТ, составление реестра производителей СЗПТ, аналитика мощностей производства по товарам в модуль «Производство»	МТИ	Аналитическая информация	2 квартал 2023 года

2.3	Наполнение данными по региональным стабилизационным фондам по объемам сельскохозяйственных культур СЗПТ в рамках форвардных закупок	МСХ (по согласованию),	Учет в системе НТС	3 квартал 2023 года
2.4.	Разработка и утверждение Дорожной карты по обеспечению Контрольно-кассовых машин номенклатурой для идентификации товаров в целях обеспечения сбора данных в модуль «Ритейл»	МФ (по согласованию), МТИ	Приказ	2 квартал 2023 года

Приложение Б

Результаты интервьюирования экспертов

Респондент 1	Респондент 2
1. Как Вы считаете насколько должен быть высоким уровень государственной поддержки развития ОРЦ в Республике Казахстан?	
<p>Уровень государственной поддержки оптово-распределительных центров зависит от множества факторов, таких как экономическая ситуация в стране, стратегия развития логистического сектора, конкурентная среда и другие местные особенности. В целом, государственная поддержка ОРЦ должна быть достаточной и эффективной, чтобы стимулировать их развитие и повысить их конкурентоспособность.</p>	<p>Уровень государственной поддержки оптово-распределительных центров может варьироваться в зависимости от конкретных условий и потребностей развития данного сектора в Казахстане. А на сегодня потребность большая, поэтому государство должно взять на себя строительство ОРЦ и предоставление его услуг по льготным ценам.</p>
2. Какие меры поддержки Вы считаете необходимыми?	
<p>- Льготы на налоги и таможенные пошлины. Государственные льготы на налоги и таможенные пошлины могут снизить издержки ОРЦ и сделать их более конкурентоспособными на рынке.</p> <p>- Финансовая поддержка. Государственные субсидии, гранты и другие формы финансовой поддержки могут быть предоставлены ОРЦ</p>	<p>- Предоставление государственных субсидий, кредитов с льготными условиями или гарантий на заемные средства может помочь предпринимателям и инвесторам в получении необходимого финансирования для строительства или модернизации ОРЦ.</p> <p>- Государственные инвестиции в развитие логистической инфраструктуры, такие как строительство дорог, железных дорог, портов, аэропортов и других транспортных коммуникаций, могут сделать ОРЦ более доступными и эффективными.</p> <p>- Государственные программы и меры, направленные на поддержку экспорта продукции через ОРЦ, такие как субсидии на экспортные операции, проведение международных выставок и ярмарок, могут стимулировать развитие ОРЦ и расширение экспортного потенциала Казахстана.</p> <p>- Профессиональное образование и развитие кадров. Государственная поддержка в области профессионального образования и развития кадров, такая как организация обучающих программ, мастер-классов, тренингов.</p>
3. Считаете ли Вы, что ОРЦ должен заниматься только продукцией растениеводства?	
<p>Нет, рентабельность должна быть достигнута более широким охватом отраслей экономики. Например, ОРЦ могут заниматься оптовым распределением продуктов питания, таких как мясо, рыба, молочные продукты, овощи, фрукты, зерновые, кондитерские изделия и другие продукты питания.</p> <p>Также ОРЦ могут распределять различные</p>	<p>Оптово-распределительные центры могут заниматься распределением различных видов продукции в зависимости от своей специализации и рыночных потребностей. Желательно, чтобы ОРЦ имело универсальный характер, но при эффективности какой то конкретной отрасли, можно сосредоточиться именно на ней.</p>

<p>промышленные товары, такие как строительные материалы, химическая продукция, металлопрокат, электротехническая продукция, автомобильные запчасти и другие индустриальные товары.</p> <p>ОРЦ могут заниматься оптовым распределением товаров бытового назначения, таких как бытовая техника, электроника, мебель, товары для дома, товары для сада и другие товары бытового использования.</p> <p>На ОРЦ могут распределяться товары легкой промышленности, такие как одежда, обувь, аксессуары, текстиль, товары для детей и другие товары текстильной и легкой промышленности. Также ОРЦ могут заниматься оптовым распределением медицинской продукции, такой как медицинское оборудование, медицинские препараты, медицинские расходные материалы и другие медицинские товары.</p>	
<p>4. Какие факторы должны определять месторасположение ОРЦ?</p>	
<p>Местоположение ОРЦ может быть определено исходя из географической доступности к рынкам сбыта и потенциальным клиентам. ОРЦ обычно стремятся находиться в таких местах, которые удобны для доставки товаров в целевые регионы и обеспечивают легкий доступ к транспортным магистралям, портам, аэропортам и железнодорожным станциям.</p> <p>Местоположение ОРЦ может зависеть от размера и плотности рынка, которые они обслуживают. ОРЦ могут предпочитать находиться вблизи крупных населенных пунктов, где есть высокий спрос на оптовые поставки товаров.</p> <p>Наличие развитой логистической инфраструктуры, такой как транспортные магистрали, складские помещения, терминалы грузоперевозок и др., может быть важным фактором при выборе месторасположения ОРЦ. Это может облегчить процессы хранения, перемещения и доставки товаров.</p>	<p>Стоимость аренды земли или недвижимости, а также операционные издержки, такие как заработная плата, энергоснабжение, налоги и другие расходы, также могут влиять на выбор месторасположения ОРЦ. ОРЦ могут стремиться выбирать места с более низкими операционными издержками и доступными арендными ставками.</p> <p>Регулятивные требования, такие как налоговые ставки, таможенные пошлины, лицензирование и другие аспекты регуляторной среды, также могут влиять на выбор месторасположения ОРЦ. ОРЦ могут стремиться выбирать места с более благоприятным регулятивным окружением.</p> <p>Местоположение ОРЦ может также зависеть от близости поставщиков и потребителей.</p>
<p>5. По каким параметрам должны отбираться коммерческие ОРЦ для осуществления государственной поддержки?</p>	
<p>Должны быть следующие требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - четкая стратегия и бизнес модель; - эффективная современная система менеджмента; 	<p>Приоритет при выборе партнеров в рамках ГЧП должен отдаваться в соответствии со следующими требованиями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - широкий ассортимент товаров;

<ul style="list-style-type: none"> - наличие инноваций; - качество предоставляемых услуг и высокий уровень удовлетворенности клиентов; - отсутствие финансовых проблем. 	<ul style="list-style-type: none"> - эффективное управление запасами; - высокий уровень обслуживания клиентов; - эффективные логистические процессы; - использование информационных технологий; - наличие профессиональной команды
<p>6. По Вашему мнению, должна ли проводится дальнейшая работа по вопросам повышения эффективности функционирования ОРЦ?</p>	
<p>Для повышения эффективности оптово-распределительного центра можно применять ряд следующих мер, которые помогут оптимизировать его бизнес-процессы и достичь лучших результатов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - полная автоматизация бизнес процессов; - оптимизация управления запасами; - совершенствование логистики; - развитие финансово-экономической и маркетинговой аналитической работы. 	<p>Эффективность ОРЦ должна, в первую очередь достигаться за счет повышения профессионализма кадров как со стороны работников ОРЦ, так и государственных органов, которые уполномочены осуществлять государственную политику по формированию и развитию товаропроводящей системы.</p>