

**ОШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**  
**ЮЖНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИНСТИТУТА ГУМАНИТАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

**На правах рукописи**

УДК 330.012:338.4:351.773

**ЭРГЕШОВА АИДА МАМАДАМИНОВНА**

**УПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗА СЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ  
ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР(НА ПРИМЕРЕ ОШСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Специальность 08.00.05–экономика и управление народным хозяйством  
(Экономика, организация и управление АПК)

Диссертация на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель: член-корреспондент НАН КР,  
доктор экономических наук, профессор Купуев П.К.

Ош 2014

<b>ОГЛАВЛЕНИЕ</b>		<b>Стр.</b>
	<b>Введение</b>	3
<b>ГЛАВА 1</b>	<b>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ</b>	
1.1.	Содержание и сущность повышения конкурентоспособности продукции переработки за счет интеграционных процессов	8
1.2.	Методы измерения конкурентоспособности продукции и основные составляющие повышения уровня управляемости	24
1.3.	Стратегический подход к обеспечению конкурентоспособности переработки в быстроменяющейся рыночной среде	36
<b>ГЛАВА 2</b>	<b>СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ</b>	
2.1.	Оценка экономического состояния переработки в области	56
2.2.	Точечно-разрезная диагностика конкурентоспособности перерабатывающей промышленности региона	72
2.3.	Анализ возможностей использования зарубежного опыта в развитии территориально-отраслевых кластеров в перерабатывающей отрасли региона	87
<b>ГЛАВА 3</b>	<b>ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА</b>	
3.1.	Основные направления повышения конкурентоспособности производства	102
3.2.	Совершенствование управления системой целей условий повышения конкурентоспособности на предприятиях агропромышленного комплекса и сбыта его продукции	116
3.3.	Реализация проекта модернизации перерабатывающей фирмы как фактор повышения конкурентоспособности производства	131
	<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>	144
	<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</b>	146

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Перерабатывающая промышленность Кыргызской Республики относится к ведущей отрасли, в которой в основном перерабатывается сельскохозяйственная продукция. Поэтому функционирование отрасли основано как на организации производства переработки сельскохозяйственного сырья, так и на поставке своей продукции потребителям. При этом взаимоотношения предприятий отрасли как с поставщиками сырья, так и с потребителями продукции, а также с многочисленными посредниками и правительственными органами строятся на рыночных отношениях в кругообороте доходов, продуктов и ресурсов.

Перерабатывающая промышленность, имея разветвленные связи, непосредственно строит отношения с внутренними и внешними рынками по закупке необходимого сырья и сбыту своей продукции. В этой связи успех функционирования отрасли в решающей мере зависит от конкурентоспособности продукции и самой деятельности отрасли.

Конкурентоспособность переработки в свою очередь зависит от наличия конкурентных преимуществ в организации производства, используемого в нем сельскохозяйственного сырья, качественных характеристик предлагаемой потребителю продукции. Поскольку все это происходит в условиях использования рыночного механизма, конкурентоспособность также зависит от цены продукции и тех ее характеристик, которые нужны для покупателей в процессе потребления или эксплуатации. Ныне потребители все больше предпочитают такие виды продуктов, которые в домашних условиях не требуют больших трудовых усилий в процессе приготовления пищи и такие свойства относятся к одному из способов оценки конкурентоспособности.

Конкурентоспособность – понятие емкое и сложное. Помимо вышеперечисленных показателей конкурентоспособности, необходимо сказать и о том, что конкурентоспособность достигается усилиями многих участников рыночного пространства. Применительно к переработке—это сама переработка, сель-

ское хозяйство, поставляющее сырье, перевозка осуществляющая доставку товаров от производителя к потребителям в сфере торговли. Поэтому конкурентоспособность зависит также от интеграционных процессов и межотраслевых связей.

Исследование показало, что Кыргызстан и его территории, в частности Ошская область, располагают достаточным экономическим потенциалом для развития перерабатывающей промышленности ради удовлетворения растущих потребностей населения в ее продукции, а также получения значительных экономических выгод от глубокой переработки сельскохозяйственного сырья.

Вместе с тем в настоящее время крайне неудовлетворительно используется потенциал переработки по ряду причин. Переход к рыночным отношениям сопровождался разрывом хозяйственных связей не только с бывшими союзными республиками, но и внутри республики по заготовке сырья и организационной поставке готовой продукции потребителям. Это привело к значительному спаду объема производства переработки и снижению конкурентоспособности производства. К тому же, перестройка производства в соответствии с требованиями рынка не достигла поставленной цели из-за устаревшей материально-технической базы, технологии и организации производства.

Проблема достижения конкурентоспособности за счет интеграционных процессов усугубляется тем, что для внедрения инноваций и модернизации производства не хватает инвестиций, а собственные источники чрезвычайно малы из-за затянувшегося в этой отрасли экономического кризиса. Однако это вовсе не означает отсутствия перспективы этой отрасли. Прежде всего, продукция отрасли относится к товарам первой необходимости. В отрасли сосредоточена квалифицированная рабочая сила и специалисты, способные вывести ее из кризиса. А главное, имеется надежная и стабильная база обеспечения сельскохозяйственным сырьем и создан в республике либеральный режим экономики.

Необходимо сказать и о теоретических разработках в области обеспечения конкурентоспособности переработки. Имеются многочисленные труды, посвященные проблемам переработки и связям ее с сельским хозяйством и дру-

гими составляющими АПК. Однако в них нечетко прослеживается зависимость функционирования отрасли переработки от состояния внутренних и внешних рынков, а также сельского хозяйства, поставляющих сырье. Кроме того, в республике мало публикаций, посвященных проблемам конкурентоспособности и создания конкурентной среды.

Все это послужило основанием для выбора темы диссертационного исследования, постановки цели и задач.

**Связь темы диссертации с крупными научными и исследовательскими программами.** Данное исследование имеет непосредственную связь с несколькими научными проектами, проводимыми Институтом гуманитарных исследований Южного отделения НАН КР, в том числе по комплексному развитию Ошской области на перспективу.

Целью диссертационного исследования является разработка путей повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности за счет углубления интеграционных связей в регионе. Для достижения намеченной цели поставлены следующие задачи:

уточнить сущность и содержание повышения конкурентоспособности продукции переработки;

разработать методы измерения конкурентоспособности продукции и основные составляющие повышения уровня управляемости ею;

выработать основные подходы стратегии достижения конкурентоспособности переработки в быстроменяющейся рыночной среде;

провести анализ современного состояния конкурентоспособности перерабатывающей отрасли в регионе, чтобы определить резервы и узкие места в создании конкурентных преимуществ;

рекомендовать основные направления повышения конкурентоспособности производства;

предложить пути совершенствования управления системой целей и задач для обеспечения конкурентной среды в переработке;

обеспечить реализацию проекта модернизации перерабатывающей фирмы как фактора повышения конкурентоспособности производства;

**Научная новизна** диссертационной работы заключается в следующем:

уточнены сущность и содержание понятия конкурентоспособности перерабатывающей промышленности;

дополнены методы измерения конкурентоспособности продукции;

разработана конструкция стратегии конкурентоспособности переработки в быстроменяющейся рыночной среде;

выявлены резервы повышения конкурентоспособности продукции переработки применительно к территории;

намечены основные направления повышения конкурентоспособности перерабатывающего производства;

предложены пути совершенствования управления системой целей и условий повышения конкурентоспособности на предприятиях;

на базе реализации конкретного бизнес-проекта рассмотрена возможность модернизации управления повышением конкурентной среды.

**Практическая значимость исследования** состоит в разработке предложений и рекомендаций по повышению управляемости конкурентными преимуществами перерабатывающей отрасли региона, что позволит повысить культуру производства и взаимоотношений производителей и потребителей.

**Экономическая значимость исследования** состоит в том, что предложенные разработки, например, реализация бизнес-проекта по модернизации перерабатывающей фирмы, доведены до конкретных расчетов. Кроме того, методы определения конкурентоспособности могут быть использованы при осуществлении экономической деятельности в структурах АПК.

**Основные положения, выносимые на защиту:**

внесены новые положения в теоретические и методологические аспекты управляемости конкурентоспособностью в перерабатывающей отрасли;

определены возможности интеграции предприятий переработки, сельского хозяйства, торговли и производственной инфраструктуры в целях повышения конкурентоспособности;

выявлены резервы повышения конкурентоспособности предприятий перерабатывающей промышленности, подтверждаемые расчетами бизнес-проекта на примере АО «Келечек».

**Личный вклад соискателя.** Изучены, обобщены и систематизированы теоретические понятия конкурентоспособности перерабатывающей промышленности, определены значение и роль стратегических и тактических мер по повышению конкурентоспособности переработки в условиях ее интеграции с сельским хозяйством и другими секторами экономики.

**Апробация результатов и выводов исследования.** Основные результаты диссертационного исследования, выводы и предложения докладывались на различных международных, республиканских и региональных научно-практических конференциях и семинарах.

**Полнота отражения результатов диссертации в публикациях.** Научные результаты, полученные в ходе диссертационного исследования, отражены в 10 публикациях, объемом 4,5 печ. л.

**Структура диссертационной работы.** Работа состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка. Объем работы составляет 155 страниц, включая 20 таблиц и 12 рисунков.

# **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

## **1.1. Содержание и сущность повышения конкурентоспособности продукции переработки за счет интеграционных процессов**

Конкурентоспособность любого производства, в том числе в перерабатывающей промышленности, является одним из показателей успешного функционирования данного производства в рыночной среде. От того, в какой мере выпущенная продукция данного производства отвечает требованиям потребителей и какова ее доля на рынке, зависит не только прошлая и настоящая судьба предприятий, но во многом и их будущее, поскольку основа перспективной производственной деятельности закладывается в настоящее время.

В этой связи можно проследить непрерывную связь прошлого, настоящего и будущего не только отдельной производственной системы, но и всего комплекса промышленности и связанных с ней секторов экономики. Типичным примером такого характера связей является агропромышленное производство и торговля его продукцией. На самом деле промышленное производство, в частности, переработка сама по себе находится в тесной интеграционной связи с аграрным сектором и торговлей. Аграрный сектор обеспечивает переработку сельскохозяйственного сырья и выпуск продукции, а торговля занимается сбытом продукции переработки потребителям через рыночные механизмы. При этом надо заметить, что интеграция происходит не только по горизонтали, но и по вертикали, так как в каждом секторе имеются вертикальные интегрированные связи, которые существуют объективно в связи со специализацией отдельных операций, а главным образом в связи с функционированием отдельных структур, которые организационно связаны по вертикали, начиная от мелких типов предприятий до крупных объединений, корпораций и т.д. В переработке это можно увидеть на примере мелких предприятий, выполняющих отдельные операции и поставляющих свою продукцию более крупному структурному



подразделению, а те в свою очередь в объединенные крупные перерабатывающие структуры.

Необходимо отметить, что современная организация представляет собой сложные социально-экономические и производственно-технические системы, функционирующие в стремительно меняющейся окружающей среде. Применительно к перерабатывающей промышленности, это, в частности, проявляется в сравнительно быстром изменении предпочтений потребителей продукции переработки, в изменении условий производства под влиянием научно-технического прогресса, новых технологий, условий окружающей среды и т.д.

Именно в этих условиях зачастую перестают работать устоявшиеся, прекрасно зарекомендовавшие себя в прошлом правила, методы и технологии, и возникает необходимость поиска новых подходов и теорий, а также способов не только самой производственной деятельности, но и интеграционных взаимодействий. Дело в том, что интеграция, наряду с самой производственной деятельностью играет важную роль не только в обеспечении связей производителей продукции с их потребителями, но и в повышении эффективности всей системы.

Как известно, категория эффективности выражается в достижении наибольших результатов при наименьших затратах. Однако всегда возникает вопрос, что понимать под результатами и что под затратами. Если в отдельно взятом производстве, это можно представить как производство продукции данного наименования и ассортимента с наименьшими издержками, то и в интегрированной системе эффективность приобретает другое содержание, а именно: как добиться того, чтобы максимально удовлетворить запросы конечных потребителей с наименьшими затратами.

Применительно к агропромышленному производству, из сказанного выше следует, что отдельно выпущенная продукция на том или ином участке является не окончательным результатом производственной деятельности, а лишь промежуточным, а конечным результатом следует считать такую продукцию, которая доведена до конечного потребителя, и она оплачена им.

Поскольку такая сложная связь производителей и потребителей продукции осуществляется через рыночные механизмы, то можно полагать, что каждый момент интеграции следует считать как соотношение спроса и предложения на продукцию, так и проблемами ценообразования и движения товарно-материальных ценностей и общественно необходимыми затратами на эти процессы.

В экономической литературе существуют различные точки зрения как в отношении роли отдельных производственных систем, так и интеграционных связей. По сути, они в достижении общих результатов дополняют друг друга. Если производственная система преследует цель выпуска продукции по качеству и объему согласно требованиям рынка с наименьшими затратами, то интеграционные связи также преследуют такую цель, но по поводу доведения продуктов до потребителей.

На роль интеграционных связей в повышении конкурентоспособности продукции стали обращать внимание в историческом плане относительно недавно – 50-70 лет тому назад. Их родоначальниками были немецкие ученые Р.Шмед, Х.Кельзен и Д.Шиндлер. Термин «интеграция» (integrare-лат.) означает сращивание, объединение частей в единое целое на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделение труда между национальными хозяйствами, ведущее к постепенному сращиванию воспроизводственных структур. В современной научной литературе существуют различные направления и подходы к пониманию природы и роли интеграционных процессов. Здесь можно выделить два теоретических аспекта: первый – теории интеграционных процессов; второй – теории и практики экономической интеграции<sup>1</sup>. В теории экономической интеграции выделяется ряд направлений, отличающихся, прежде всего, разными оценками интеграционного механизма.

Исследуя различные точки зрения интеграции в рыночной среде, можно

---

<sup>1</sup>Вопросы интеграции были исследованы и изучены экономистами на рубеже XX века. Теория слияний и поглощений подробно описана у следующих авторов: Ф.Шерера, Д.Росса, С.Авдашевой, Н. Розановой, Дж.Гелбрейта, А. Маршалла, П.Милгрома, Дж. Робертса и др.

прийти к некоторым выводам общего характера. Например, швейцарский экономист Вильгельм Репке и француз Морис Аллэ к понятию интеграции относили создание единого рыночного пространства в масштабах нескольких стран. Однако рыночное пространство всегда имеет конкретный размер и состав входящих в это пространство стран. Последнее обстоятельство во многом зависит от политических, юридических и других стечений обстоятельств. Иными словами, создание единого рыночного пространства выходит за рамки экономических процессов, а потому экономическую интеграцию следует подкреплять еще и другими общественными процессами.

Тем не менее экономическая интеграция имеет, на наш взгляд, более самостоятельное значение. Здесь главным является удовлетворение спроса, возникающего в той или иной местности и по поводу конкретной продукции или услуг. Поэтому не случайно в западноевропейских странах пробилась дорога экономическая интеграция в сельском хозяйстве, промышленности, энергетике, сфере услуг, транспортной отрасли, легкой промышленности<sup>2</sup>. Безусловно, экономическая интеграция как явление порождает создание официальных и неофициальных структур различного рода не только в сфере экономики, например создание различных союзов (Европейский союз, Таможенный союз, Тихоокеанский союз и др.), а также различных союзов в области банковского дела, денежно-валютных операций и др. В тоже время экономическую интеграцию нельзя возвеличивать и в ранг могучего инструмента международных отношений, так как она может быть разрушена под влиянием ряда других факторов. Например, введенные экономические санкции Российской Федерации со стороны США и стран Европейского союза в 2014г. по политическим мотивам за короткое время способствовали развалу традиционных связей в области технологии международной торговли и кооперирования, а также снижению курса рубля по отношению к мировым валютам. Поэтому интеграцию следует рассматривать в комплексе с другими общественными процессами.

---

<sup>2</sup>Хэй, Д., Моррис, Д. Теория организации промышленности [Текст]: в 2-х томах, пер. с англ. / Д. Хэй, Д. Моррис. -СПб.: Экономич.школа, 1999. -Т.1. - 384с, Т:2-592с.

Что касается внутренней интеграции, то ей присущи такие моменты, как расширение и углубление производственно-технических связей, совместное использование ресурсов, объединение капиталов, создание друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности и др.

Вышеупомянутые интеграционные связи внутри страны в совокупности с внешними подобными явлениями создают реальные предпосылки для повышения конкурентоспособности продукции и производства стран, участвующих в интеграционном процессе.

В наиболее развитой форме интеграционный процесс характеризует глобализацию экономики, где становятся все более доступными достижения одних стран перед другими в области технологии, организации производства, в области потребления и т.д. В этой связи современный тип агропромышленного производства и потребления его продукции можно ставить в качестве устоявшейся привычки. На самом деле ныне можно редко встретить страны, где бы не потребляли продукцию, выращенную в африканских странах, цитрусовые или продукцию плантаций азиатских стран. Все это говорит о том, что экономическая интеграция, по сути, имеет такие подвижные силы, которые пробивают дороги в глобальном масштабе, а также способствуют расширению горизонтов рынка. А это в свою очередь углубляет конкуренцию, где выживают те страны и типы производства, которые конкурентоспособны.

В век высоких технологий и глобализации экономик, в конкурентной борьбе важную роль играют технологические связи. По сути, технология означает способ изготовления изделий продукции. Поэтому технологическая интеграция помимо прочего означает и достижение конкурентоспособности. В мире технологически интегрированные страны, как правило, занимают высокое положение в рейтинге экономических достижений.

Кроме того, процесс интеграции начинается с либерализации взаимного производства, устранения ограничений движения товаров, затем услуг, капиталов, и постепенно при соответствующих условиях заинтересованность фирм-

партнеров ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона.

В раскрытии сущности и содержания повышения конкурентоспособности за счет интеграционных процессов важную роль играет типизация интеграций. Ряд экономистов предлагает делить интеграцию на вертикальную и горизонтальную<sup>3</sup>.

Деление интеграции на различные типы весьма условное. Оно производится, на наш взгляд, для удобства классификации, в том числе в практической деятельности. По нашему мнению, в перерабатывающей промышленности горизонтальное деление предполагает объединение схожих предприятий и структур с целью экономии средств, концентрации производственных ресурсов для достижения большого результата, приобретения дополнительных ресурсов. Ведь концентрация производства, характеризуя интеграцию, на самом деле экономит средства на масштабах и действует в направлении качественных характеристик выпускаемой продукции. Однако также, как в любом экономическом явлении концентрация имеет свои пределы, за которыми интеграция становится невыгодной.

В ряде случаев концентрацию производства следует сочетать со специализацией. В рамках интегрированной системы такое сочетание обеспечивает ряд выгод.

Горизонтальная интеграция—это объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию, применяющих сходные технологии: налаживание тесного взаимодействия между ними «по горизонтали», то есть с учетом дальнейшей совместной деятельности. Горизонтальную интеграцию осуществляют технологически независимые предприятия, заинтересованные в увеличении совместного сбыта продукции. Горизонтальная интеграция или связанная горизонтальная диверсификация—это объединение предприятий, работающих и конкурирующих в одной сфере деятельности. Главной целью горизонтальной ин-

---

<sup>3</sup>Бутыркин, А.Я.Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности[Текст] / А. Я. Бутыркин.-М.: Экономика, 2003. – 200с.

теграции является усиление позиций фирмы в отрасли путем поглощения определенных конкурентов или установления контроля над ними.

Можно отметить ряд конкурентных преимуществ горизонтальной интеграции, которые образуются вследствие слияния или поглощения производств однотипной продукции, но расположенных в различных регионах. В данном случае расширяется география производств и одновременно рынков сбыта. Отдельные преимущества могут быть образованы вследствие экономии средств на масштабах.

Вместе с тем конкурентное преимущество проявляется на рынке вследствие обменных операций, то есть при выгодной реализации произведенных товаров и услуг. Поэтому само по себе производство даже в условиях слияния и поглощения предприятий, расположенных в различных регионах, автоматически не обеспечивает наибольшей экономической выгоды. Она зависит от спроса на эту продукцию, а также ее качества. Это означает, что постоянно нужно согласовывать производство продукции с рыночной ситуацией.

Горизонтальная интеграция, как правило, применяется тогда, когда отрасль не концентрирована. В этом случае она приводит к сокращению средних издержек на производство продукции и выгодна в социальном плане. В случае, когда отрасль высококонцентрированная, тогда горизонтальная интеграция эффективна с учетом особенностей функционирования отраслей или производств.

Учитывая особенности функционирования агропромышленного производства, которые сводятся к тому, что, с одной стороны, аграрный сектор и промышленные секторы будто функционируют независимо друг от друга и даже относятся по принадлежности к разным секторам экономики, с другой стороны, технологически они неразрывно связаны между собой и являются производственными сферами по поводу выпуска продукции, основным содержанием которой являются одни и те же материальные ценности. Например, сельскохозяйственное сырье является продуктом аграрной сферы, но, проходя в дальнейшем промышленную переработку, оно уже составляет основное содержание промышленной продукции. Поэтому конкурентоспособность произведенной

продукции зависит как от деятельности аграрной сферы, так и промышленной переработки, чем качественнее поставляемое сельскохозяйственное сырье, тем добротнее получается промышленная продукция.

Необходимо отметить чрезвычайную важность доведения промышленно произведенной и переработанной продукции до потребителей через каналы товародвижения и торговли. Естественно, здесь имеет значение сохранность потребительской стоимости созданных промышленностью товаров. Эту роль выполняют многочисленные объекты инфраструктуры, начиная от транспортировки товаров, заканчивая хранением, складированием, а также передачей потребителям.

Роль горизонтальных связей очевидна, поскольку указанные выше объекты товаропроводящих сетей, в том числе хранение, также, как объекты переработки поступают как объекты одной цепи и стремятся к достижению одной и той же цели, то есть эффективному доведению продукции до потребителя. Каждый объект, преследуя достижения своей цели, также находится в зависимости от требований конечного потребителя.

Поскольку упомянутое выше происходит посредством денежного обращения, а также под воздействием рыночного механизма, конкурентоспособность товаров и услуг отчасти зависит от того, в какой мере интегрированы предприятия и структуры различных секторов экономики.

Что касается вертикальной интеграции, то применительно к переработке это означает связи, вызванные технологией изготовления той или иной продукции. Современная продукция переработки, в частности, в пищевой промышленности имеет сложную структуру и состав. Для того чтобы получить конечную продукцию пищевой отрасли, требуется участие многих типов производств, принадлежащих порой к разным подотраслям. Например, для получения мясомолочной продукции, кроме мяса и молока, потребуется участие вспомогательных производств. Такая интеграция обусловлена, прежде всего, действующей или намеченной технологической схемой производства и продвижения товара на рынок.

Агропромышленные производства, будучи интегрированными по горизонтали и вертикали, отличаются еще такими свойствами, как объединение усилий участников интеграции по поводу изготовления готовой продукции. В этой связи наиболее удачным является инсортиновый, аутсортиновый и виртуальный типы интеграции хозяйствующих субъектов в бизнес-пространстве.

Инсортиновый (внутренний) предполагает, что все виды деятельности, связанные с производством и реализацией конечной продукции, осуществляются предприятиями «под крышей» одной компании. В результате все необходимое для получения конечного продукта создается внутри объединения, а не покупается на стороне. Из внешнего окружения поступают лишь первичные ресурсы (энергия, сырье, материалы, топливо и пр.), и, таким образом, производство является не только технологически, но и организационно единым. Потребители приобретают уже готовую, выпущенную по инициативе изготовителя продукцию, не участвуя своими идеями и средствами в ее создании. В результате этот процесс имеет одностороннюю направленность. Управление всем комплексом осуществляется менеджерами головной компании, но предприятия, входящие в объединение, конкурируют между собой за централизованно распределяемые общие ресурсы (в основном финансовые).

В раскрытии сущности и содержания достижения конкурентоспособности производства за счет интеграции большое значение имеют организационные построения бизнес-структур. В частности, инсортиновая (внутренняя) интеграция предприятия становится возможной, поскольку выпущенные им акции полностью или частично принадлежат одному лицу. Как правило, в этом случае интеграция происходит по типу «головная организация и входящие в нее структуры». При этом входящие в головную организацию структуры не имеют юридического статуса, и всю хозяйственную и финансовую деятельность регулирует головная организация. Другими словами, головное предприятие выполняет функции центра, осуществляющего интеграцию и непосредственно управляющего всей производственно-хозяйственной деятельностью комплекса.



Вместе с тем современные способы организации производства, в частности, путем акционирования выдвинули разнообразные формы интеграции. Одна из них сводится к тому, что многоуровневые корпорации в виде системы материнского и дочерних предприятий, контрольным пакетом акций которых головная компания владеет. Предприятия формально являются юридически самостоятельными субъектами и сами могут обладать пакетами акций третьих («внучатых») компаний, но экономически зависят от материнского (головного). Здесь имеет место уже не только внутриотраслевая, но и межотраслевая интеграция.

Несколько иной характер имеет аутсорсинговый тип интеграции, суть которого сводится к привлечению сторонних организаций для выполнения необходимых работ. При этом считается, что посторонняя организация специализирована на выполнении отдельных операций, и она эту работу делает лучше, чем другие.

Среди различных форм объединений можно выделить также совместное производство – это объединение с другой организацией для выполнения отдельных производственных и обслуживающих функций.

В аутсорсинговой интеграции участвуют юридически не зависящие (ни прямо, ни косвенно) друг от друга субъекты, связанные, однако, экономическими интересами. Действуя сообща, они получают больший хозяйственный эффект, чем работая в одиночку. Организационными формами аутсорсинговой интеграции являются совместные предприятия (СП), стратегические альянсы. Создавая СП, частная фирма объединяется с государственной или национальной с иностранной. При этом СП не являются дочерними компаниями, сохраняют значительную самостоятельность по отношению к учредителям, имеют четкое юридическое и организационное оформление, обладают собственным оборудованием, персоналом.

Особое значение имеет виртуальный тип интеграции, суть которого состоит в заключении между основной компанией и сторонней организацией договорных отношений. При этом базовая компания лишь проектирует, направля-

ет, организует. Одновременно при выполнении договорных отношений между сторонами существуют не только связи функционального характера, но и конкуренция. Это делает работу более привлекательной, поскольку каждая сторона вправе рассчитывать на определенные выгоды вследствие обеспечения конкурентных преимуществ.

Кроме того, при виртуальной интеграции присутствует информационный характер кооперации и функциональная конкуренция (заказы). Объединение на основе виртуальной интеграции позволяет использовать уникальные рыночные возможности, которые участниками по отдельности не могут реализовываться. Такого рода объединения, создающиеся в наиболее передовых отраслях без юридического оформления, обычно не имеют четкой структуры, специального координирующего центра, территориально могут находиться далеко друг от друга. Партнеры объединяются на основе взаимного доверия, четких общих целей, заинтересованности в их достижении, моральной ответственности.

Интеграционные процессы, имея различные формы и проявления, оказывают многостороннее влияние не только на конкурентоспособность производства, но и на сам характер организации производства. В агропромышленном производстве в течение последних 40-50 лет особое распространение нашла так называемая корпоративная форма организации производства<sup>4</sup>.

Следует отметить, что корпорация может дополнять интеграцию, быть одной из составляющих интеграционного процесса. Основу корпорации составляет организационно-техническое обобществление производства, поскольку корпорация создается по технологически замкнутому циклу производства, начиная от сырья и заканчивая выпуском готовой продукции. Опыт многих стран показывает, что один из успешных путей становления конкурентоспособных промышленных структур – это концентрация капитала и производственных мощностей и интеграция по вертикальному технологическому прин-

---

<sup>4</sup>Воронавицкий, М.М., Щербаков, А.В. Поведение предприятий при олигопольной конкуренции на денежном и бартерном рынках одновременно [Текст] / М.М. Воронавицкий, А.В. Щербаков // Экономика и математические методы. – 1999. - Т.35, №2. - С.88-101.

ципу. Вертикально и горизонтально интегрированные структуры (диверсифицированные структуры) представляют собой форму концентрации капитала.

Дело в том, что современные типы организации производства в основном основываются на концентрации инвестиций с целью создания комплексности производств и инфраструктурного обеспечения. Агропромышленные производства по своему характеру и расположенности к интеграционным процессам в наибольшей степени отвечают этим требованиям. Здесь имеется ввиду корпоративная организация как между аграрным и промышленным секторами, так и в рамках каждого сектора в отдельности.

Другая особенность межотраслевой кооперации состоит в том, что объединение на базе учета интересов различных отраслей и на этой основе концентрации капитала считается более прогрессивной, чем концентрация капитала внутри одной отрасли. Здесь возможен учет вертикальной и горизонтальной интеграции, более полно, чем внутри одной отрасли, с точки зрения обеспечения единства технологических связей.

Еще одно преимущество межотраслевых интеграций заключается в экономии средств на создание и реализацию конечной продукции. Это происходит из-за того, что многие отрасли взаимодействуют друг с другом ради удовлетворения спроса конечного потребителя. Именно агропромышленное производство взаимодействует ради удовлетворения спроса людей в продуктах питания, а промышленности – в сельскохозяйственном сырье. Действуя нередко в одном направлении, эти два сектора добиваются значительной экономии общественных затрат. Например, это может происходить вследствие оптимизации складских запасов, уровня выпускаемой продукции в зависимости от потребителей.

Следующая важная проблема в области повышения конкурентоспособности агропромышленного производства – это исследование рынка, в частности, выработка и реализация маркетинговых мероприятий. Постановка подобного рода задач вытекает из самой сути рыночного механизма. Дело в том, что наиболее экономичным вариантом осуществления рыночных операций является

ся сбалансированное состояние спроса и предложения. Этого можно добиться во многом за счет исследования рынка.

В общем виде разработка стратегии маркетинга сводится к тому, чтобы позиция товара на рынке была устойчивой, а при наличии множества конкурентов, естественным является извлечение производителем максимальной прибыли. Для этого производитель должен проделать многие шаги по изучению емкости рынка, затрат на продвижение, предпочтений покупателей, времени совершения рыночных операций и т.д.

Маркетинговые мероприятия требуют собственных затрат на изучение рынка. Поэтому продавец должен рассчитывать на помощь маркетинговых исследований при условии покрытия исследовательских расходов в расчете на то, что он получает прибыль по завершении всех этих операций.

Графическая связь между объемом сбыта, расходами на маркетинг и прибылью представлена на рис.1.1.

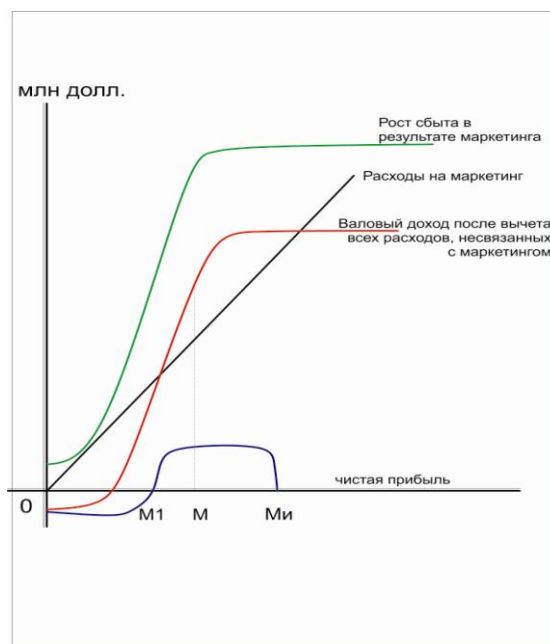


Рис.1.1. Связь между объемом сбыта, расходами на маркетинг и прибылью<sup>5</sup>.

На рис. 1.1 видно, что по мере роста расходов на маркетинг объем продаж товаров растет, и вместе с ним растет объем извлекаемой продавцом прибыли.

<sup>5</sup>Котлер, Ф. Управление маркетингом [Текст] / Ф. Котлер. – Москва: Экономика, 1980. - С.104.

ли. Однако такой рост имеет определенные рамки, за которыми увеличивать расходы на маркетинг становится невыгодным. Поэтому между объемом прибыли и расходами на маркетинг, а также объемами продажи товаров имеется прямая связь. Отсюда между мерами повышения конкурентоспособности продукции за счет маркетинговых мероприятий и объемом возможной прибыли имеются функциональные зависимости.

Другими словами, конкурентоспособность продукции и производства не только за счет интеграционных процессов, но и за счет проведения рыночных мероприятий имеет определенные закономерности.

На наш взгляд, при раскрытии содержания конкурентоспособности товаров и услуг необходимо обращать внимание и на такой аспект, как обеспечение эффективности деятельности на каждом участке, начиная от производителей и заканчивая потребителями продукции. Несмотря на непосредственную связь участников цепи «производитель–потребитель», понятие эффективности для каждого участника имеет самостоятельное значение.

Эффективность производства в универсальной форме означает достижение наибольших результатов при наименьших затратах. При этом под результатами своей деятельности каждый участник рыночных отношений подразумевает свое представление. На самом деле поставщику сельскохозяйственного сырья переработки абсолютно все равно, каков будет результат предприятия перерабатывающей промышленности. Главное для аграрника – это выгодная реализация своей продукции и получение прибыли. При этом точкой расчета выгоды является момент реализации продукции на рынке потребителю по определенной цене и определенного объема. Вся дальнейшая судьба его продукции, по логике вещей, должна его мало интересовать.

Вместе с тем не следует так упрощено и однолинейно представлять происходящие явления. Дело не только в том, что покупатель его продукции нужен ему завтра и послезавтра и т.д., но и в том, что рынок объединяет многими нитями взаимодействия многих участников. Сошлемся хотя бы на наличие формальных и неформальных претензий, рекламаций и доверительных отношений

и т.д. со стороны потребителей, но и имидж, репутацию производителя на рынке в общественной среде, что зачастую стоит гораздо дороже, чем купля-продажа отдельного товара. Вот почему, на наш взгляд, при подсчете эффективности производства должен учитываться «общественный вес» этого товара или производителя. Правда, при этом следует иметь в виду, что определить или рассчитать такой вес весьма затруднительно.

Важной проблемой в области обеспечения конкурентоспособности продукции и производства за счет экономической интеграции является также оценка самого процесса интеграции как действий, совершаемых в экономической деятельности. С этой точки зрения можно различить полную, неполную и квазиинтеграцию:

полная интеграция характеризуется жесткостью связей между поставщиками, производителями и продавцами по всей технологической цепочке от ее начала и до конца;

неполная (частичная) интеграция, когда часть продукции производится собственными силами, а часть закупается на открытом рынке;

квазиинтеграция осуществляется без изменения прав собственности интегрируемых в одну компанию предприятий на основе общности экономических интересов.

Исследуя проблемы повышения конкурентоспособности продукции за счет экономической интеграции, видим, что большое значение имеет обеспечение конкурентоспособности каждого участка интеграции. Наподобие участников эстафеты на спортивных соревнованиях, конкурентоспособность каждого звена производства, инфраструктуры и т.д. вносит вклад в общие результаты деятельности. Отставание на каком-либо участке по причине недостаточной конкурентоспособности отрицательно влияет на состояние общего дела.

В свою очередь каждый участник производства или инфраструктуры имеет абсолютные или сравнительные преимущества, присущие только ему. В этой связи, например, можно говорить о конкурентном преимуществе выращивания той или иной сельскохозяйственной продукции в зависимости от при-

родно-климатических условий, месторасположения сельскохозяйственных угодий, способа возделывания и др. Например, вкусовые качества и способ приготовления пищи из узгенского риса бывает не похожими на аналогичную продукцию в других регионах Кыргызстана. То же самое можно сказать в отношении баткенского урюка, иссык-кульских яблок и т.д.

Безусловно, конкурентное преимущество в целом определяется не отдельными свойствами товаров и услуг, а сравнительным соотношением издержек и стоимости товаров на рынках.

Если сравнивать совокупные издержки различных стран на производство и реализацию одинаковых товаров, в целом могут быть три варианта соотношения результатов и затрат:

1) одинаковое отношение (когда единица одного товара в разных странах оценивается одинаково);

2) одна из стран имеет абсолютное преимущество в производстве какого-либо товара;

3) каждая из стран имеет сравнительные преимущества по определенному товару.

Это можно выразить математически следующими соотношениями:

$P_1/Z_1 = P_2/Z_2$ , где 1, 2, ..., n – страны;

абсолютные преимущества:

$P_1/P_2 > 1 > Z_1/Z_2$ ;

сравнительные преимущества:

$P_1/P_2 < Z_1/Z_2 < 1$ .

Приведенные выше математические выражения отражают суть конкурентных преимуществ как отдельных товаров или производств, так и отдельных местностей или стран в целом. Вместе с тем нам представляется, что коль скоро рыночный механизм для всех стран имеет схожее содержание, следовало бы принять во внимание при определении конкурентоспособности также некоторые правила международной торговли. Так, как показывает международная практика, при реализации абсолютных и сравнительных преимуществ, больше

внимания нужно уделять как международным правилам торговли, так и особенностям торговой деятельности отдельных государств.

Таким образом, сущность и содержание повышения конкурентоспособности продукции переработки за счет интеграционных процессов многообразны и многоаспектны. Их нельзя сводить к линейной зависимости от одного или группы факторов, а следует рассматривать комплексно во взаимной связи многих явлений в пространстве и во времени.

## **1.2. Методы измерения конкурентоспособности продукции и основные составляющие повышения уровня управляемости**

Конкуренция – обязательный атрибут рыночных отношений, поскольку всем агентам рынка представляются равные условия существования и осуществления своей деятельности. Отсюда успех на рынке зависит уже от действий участников в различных сферах деятельности.

Конкурирующими сторонами, как правило, выступают отдельные лица, хозяйственные единицы на каком-либо поприще, заинтересованные в достижении одной и той же цели. На практике это чаще всего выражается через конкурентную борьбу предприятий одной и той же отрасли, выпускающих одинаковую продукцию, или одной и той же местности.

В более широком смысле конкурирующими сторонами могут быть производственные единицы различных территорий и даже различных стран, выпускающих товары одинакового назначения. В рыночном пространстве необходимость конкуренции вытекает из того факта, что каждый объект имеет естественное желание добиться успехов, а рынок, где обнаруживается этот успех, является общей площадкой для всех.

Для предприятий перерабатывающей отрасли характерными являются все ныне укрупненные группы конкуренции: функциональная, видовая, предметная. Функциональную конкуренцию предприятия переработки выполняют в виде удовлетворения потребности людей и производств в процессе их функциональных действий. Например, часть продуктов перерабатывающей промышлен-



ности направлена на удовлетворение потребности людей в пищевых продуктах. В этой связи конкуренция сводится к тому, что предприятие какой-либо отрасли лучше удовлетворяет эту специфическую потребность.

Что касается видовой конкуренции, то в отрасли переработки это выражается в конкурентной борьбе за выпуск одной группы товаров, скажем, мясной, молочной, плодоовощной и т.д.

И, наконец, к предметной конкуренции относится конкуренция по выпуску и удовлетворению на рынке спроса потребителей в товарах одинакового назначения.

Вслед за классификацией конкуренции большое значение имеет выработка методов измерения конкурентоспособности выпускаемой продукции, а следовательно, производства в целом. Конкурентоспособность –это вполне конкретная экономическая категория, которая имеет количественное и качественное выражение. Оба эти понятия чрезвычайно важны, так как для повышения конкурентоспособности продукции необходимо принимать конкретные цели. А это возможно только в условиях количественной и качественной определенности.

В тоже время конкурентоспособность –это понятие емкое и комплексное, ее нельзя измерить одним или даже несколькими показателями. Поскольку оно выражает гамму отношений между продавцом и покупателем, к тому же на так называемой нейтральной площадке, название которой рынок. А также к этому можно добавить место и время совершения сделок. Следовательно, если есть необходимость измерения конкурентоспособности какой-либо продукции, то обязательно следует учитывать, помимо чисто конкурентных свойств продукции, еще время и место, где происходят рыночные операции.

Из вышеизложенного следует, что конкурентоспособность –это не характеристика какой-либо стороны продукции, а слияние многих характеристик, которые выставляются на рынок и по которым принимается решение об обмене между продавцом и покупателем. Еще один момент конкурентоспособности,

вернее ее силы на рынке, заключается в совершении обменной сделки по объему и цене.

Вместе с тем важно также оценить количественно отдельные характеристики конкурентоспособности продукции. В природе показатели оценки конкурентоспособности могут быть выражены множеством измерителей. Поэтому, как правило, их количество ограничивают по каким-либо признакам.

В нашем исследовании оценку конкурентоспособности продукции перерабатывающей промышленности считаем целесообразным провести по трем укрупненным группам показателей:

показатели, характеризующие качество продукции;

показатели, отражающие стоимость обмена между покупателем и продавцом товара;

показатели, характеризующие удобства потребления;

Безусловно, существуют и другие характеристики оценки конкурентоспособности продукции, к ним, в частности, можно отнести традиции и обычаи потребления продукции в той или иной местности, той или иной этнической группой населения, осведомленность людей о потребительских стоимостях продукции и т.д. Однако и эти, и другие моменты конкурентоспособности в той или иной степени можно распределить между названными выше тремя группами характеристик. Главное здесь заключается не в наличии характеристик оценки конкурентоспособности, а в решении покупателя совершить покупку. Тогда совокупность характеристик конкурентоспособности можно изобразить в виде следующего рисунка(рис.1.2).

На рис. 1.2 видно, что каждая группа характеристик конкурентоспособности измеряется присущими им методами. Например, качественные характеристики требуют использования специальных приборов, устройств, то есть здесь используются в основном технические методы измерения. Ценовые показатели содержат в основном затраты на изготовление и продвижение товаров, желание продавца о получении прибыли и моменты соглашения спроса и предложения на рынке. Аналогичным образом, очевидно, нужно оценивать показатели удоб-

ства потребления продукции, ведь покупатель в конечном итоге возмещает все расходы на изготовление продукции и оплачивает прибыль продавцу в том размере, который его устраивает.



Рис. 1.2. Слияние трех групп характеристик конкурентоспособности продукции  
Источник: авторская разработка.

Конкурентоспособность продукции включает, таким образом, совокупность различных характеристик. В целом она оценивается на рынке. Производители в соответствии со своей стратегией и текущей деятельностью стремятся обеспечить соответствующую конкурентоспособность. Но это борьба по своему характеру непрерывная и постоянная. Она требует постоянных усилий для того, чтобы удержаться на рынке с соответствующими параметрами. В этой связи конкурентоспособность характеризуется такими свойствами, как стабильность и устойчивость, что выражается отчасти в жизненном цикле товара.

Жизненный цикл товара – универсальный показатель устойчивости и стабильности нахождения его на рынке. Чем дольше держится товар на рынке, тем выше его продажные характеристики. Это положение в свою очередь обеспечивает репутацию продавца и экономию затрат на обновление продукции и материальной базы для ее изготовления.

Однако для современного производства характерен сравнительно высокий уровень обновляемости продукции и изменение качественных характеристик продукции и изделий. Это приводит к постоянному поиску инноваций в области технологии и организации производства, в дизайне и т.д. И за счет этого производители стараются сохранить и даже улучшить репутацию фирм перед покупателями, и это достигается во многом благодаря конкуренции.

Еще один аспект современного типа поведения производителей заключается в усилении тенденций монополизации рынка крупными поставщиками, тем самым, с одной стороны, за счет массовости сбыта продукции снижаются издержки производства, а с другой – за счет искусственного сдерживания свободы мелких производителей стараются удерживать, или даже увеличивать цены продаваемой продукции.

Подобное противоречие нередко приводит к тому, что монополисты вынуждены считаться с реальностью, и объективно замедляется выпуск продукции из-за неестественных конкурентных мер. В этих случаях и потребители вынуждены выбирать такой путь, который обеспечивает им наибольшие экономические выгоды. К монопольному положению производителей тесно прилегают и различного рода административные и политические решения некоторых стран. Выше говорилось об экономических санкциях против Российской Федерации со стороны европейских государств и США, которые крайне отрицательно сказались на состоянии экономики не только Российской Федерации, но и самих стран Европейского союза, в свою очередь принятие санкций вызвано отнюдь не конкурентными и даже неэкономическими правилами, а волевыми решениями руководителей ряда стран. Поэтому проблема конкурентоспособности производства в ряде случаев может выйти за рамки рыночных отношений.

Необходимо отметить, что конкурентоспособность продукции, выражая совокупность различных характеристик, в конечном итоге, оценивается покупателем. Именно он решает, приобрести товар или нет. Поэтому общая среда

продажи товаров, с точки зрения конкурентоспособности, выше там, где покупатели охотно их приобретают.

Однако покупатели, приобретая товары, несут затраты, состоящие из расходов по покупке плюс потребительских расходов, после обменных операций, что в сумме можно назвать ценой потребления.

Цена потребления обычно существенно выше продажной цены, поэтому наиболее конкурентоспособен не тот товар, за который просят минимальную цену на рынке, а тот, у которого минимальная цена потребления за весь срок службы у покупателя.

Применительно к продукции переработки можно сказать, что цена потребления в последующем сопровождается еще и дополнительными потерями в виде различных отходов. Если, например, готовая машиностроительная продукция при потреблении не подвергается или меньше подвергается потерям в виде отходов, то продукция переработки чаще сталкивается с такими случаями. Происходит это, например, при хранении, транспортировке, при дальнейшем потреблении, где исходя из физико-химических свойств, у продукции переработки образуются технологические, организационные и прочие отходы и потери.

Оценка конкурентоспособности важна не только для обеспечения рыночного успеха, но и для принятия тактических и стратегических задач по повышению ее уровня. Речь идет, по сути, о выработке таких управленческих решений, которые обеспечивали бы устойчивость и стабильность конкурентных преимуществ продукции или производства.

Управление повышением конкурентоспособности продукции в условиях широкой интеграции обеспечивается за счет стыковки производств, производственных, технологических, информационных и других составляющих единого процесса в области производства и сбытовой деятельности компании. Сложный характер управленческих процессов диктует необходимость рассмотрения этого процесса поэтапно и отдельно для каждого звена управления. На самом деле продукция переработки от момента поступления сельскохозяйственного сы-

рья до выпуска готовой продукции, а в последующем перевозки до объектов рынка, продажи потребителю проходит довольно длительный путь в пространстве и во времени. При этом конкурентоспособность обеспечивается общими усилиями всех участников рыночного пространства.

Например, необходимость постоянного изучения и стимулирования спроса и товародвижения ставит проблему конкурентной борьбы с производителями. Это в свою очередь заставляет держать в поле зрения управленцев разработку структуры товарного ассортимента, цены, системы продвижения товаров, каналов сбыта, что способствуют поддержанию спроса на высоком уровне.

Происходящие в последние годы процессы глобализации экономики, усиливающаяся конкуренция на рынке, инновации в организации производства и технологии заставляют производителей обращать внимание, не только на экономию издержек или улучшение качественных характеристик продукции, но и стимулирование сбыта. Роль управления заключается в том, чтобы на каждом участке обеспечивать нужный уровень конкурентоспособности и тем самым способствовать достижению общей цели. При этом достижение общего успеха не есть механическая сумма успехов участников, а слаженная координация действий по всей цепи «производитель – потребитель».

По своему характеру и содержанию переработка сельскохозяйственного сырья во многом относится к массовому производству, построенному по вертикальной интеграции. При этом повышение эффективности производства в этих случаях обеспечивается эффектом масштаба увеличения объема продукции, приводящего к значительному сокращению издержек на единицу продукции. Массовое производство невозможно без четкой координации движения потоков сырья, материалов и полуфабрикатов, и в вертикально интегрированных компаниях, способных наладить такую координацию, создаются условия для значительного понижения издержек. При этом эффект масштаба проявляется не только в производстве, но и в других направлениях деятельности (закупки, сбыт, НИОКР).

Эффект от координации действий в массовом и крупносерийном производстве нередко сопровождается выбором наиболее эффективных структур и схем координации производственной деятельности, в том числе путем поглощения и слияния отдельных производственных единиц. Принципиальные мотивы и стимулы такой интеграции в управленческой деятельности приведены в табл.1.1).

Таблица 1.1–Стимулы интеграции в организации производства<sup>6</sup>.

Мотив	Способ	Результат
Доступ к источникам сырья.	Вертикальная интеграция «назад»: создание новой компании путем слияния, присоединения компаний, производящих сырье.	Улучшение результатов текущей производственно-хозяйственной деятельности – снижение себестоимости производства, увеличение прибыльности. Рост капитализации единой компании. Возможен рост издержек управления.
Доступ к источникам энергии.	Приобретение контроля через крупный пакет голосующих акций. Создание нового акционерного общества.	Снижение себестоимости производства. Рост капитализации.
Доступ к сбыту.	Вертикальная интеграция «вперед».	Получение преимуществ на внутреннем рынке. Возможен рост издержек управления.
Получение преимуществ за счет эффекта масштаба: снижение транзакционных управленческих издержек.	Создание нового предприятия путем вертикального слияния.	Снижение производственных затрат, снижение налогов, увеличение объемов производства, доли рынка. Рост капитализации.

<sup>6</sup>Концентрация производства: условия, факторы, политика [Текст] /Л.А.Валитова, И.И. Задирако, М.Е.Кузнецова и др./ Под ред.А.Е.Ираститко; Бюро экономического анализа.- М.: ТЕИС, 2001. -335с.

Приведенные в табл. 1.1 выводы позволяют обобщить причины, тенденции и стимулы интеграции. Другими словами, источники повышения эффективности вертикальной интеграции многосторонни и разнообразны:

интеграция в рамках единой организационной структуры, различных по технологии производственных процессов обеспечивает снижение издержек производства и сбыта продукции за счет сокращения транспортных расходов, складских запасов, зачастую числа производственных операций и простоев оборудования, ускорения оборота капитала и всего цикла материалодвижения, ослабления зависимости от поставщиков;

при вертикальной интеграции существует возможность экономии на масштабах производства (эффект увеличения масштаба), благодаря концентрации капитала и производства, единой инфраструктуре, возможности маневрирования капиталом, мощностями, потоками сырья и продукции. При этом эффект масштаба проявляется как в производстве, так и при закупке, сбыте и др.;

в некоторых случаях вертикальная интеграция открывает доступ к новым технологиям и сетям продвижения товара на рынок.

Указанные выше меры, безусловно, относятся к организационным и управленческим совершенствованиям. Следовательно, полученный эффект можно отнести к разряду управленческих мер повышения конкурентоспособности продукции.

Перерабатывающие сельскохозяйственное сырье отрасли занимают во многом посреднические звенья в цепи «сырье–готовая продукция». Иначе говоря, после переработки, сельскохозяйственное сырье в дальнейшем подвергается физическим, химическим воздействиям по линии глубокой переработки посредством интенсивной интеграции. В этой связи в данных отраслях действует так называемый мультипликативный эффект, то есть когда сырье начинает обрабатываться на каждой новой фазе. К этому процессу привлекаются новые люди, открываются новые рабочие места, в полной мере используются производственные мощности предприятий. Отсюда, в целях достижения успехов в управляемости повышением конкурентоспособности продукции перера-



ботки сельскохозяйственного сырья в республике целесообразно акцентировать внимание на развитии сырьевых отраслей, которые в большинстве связаны с первичной переработкой сырья. Интеграция по вертикальной технологической цепочке должна способствовать укреплению и стабилизации финансового положения предприятий, устойчивому росту и конкурентоспособности продукции на внешнем и внутреннем рынках.

Необходимо обратить внимание и на достижение управляемости повышением конкурентоспособности продукции в условиях широкой интеграции. Дело в том, что содержание и состав принимаемых управленческих решений имеют самостоятельное значение и игнорировать это не следует.

В частности, любая система управления, в том числе в области повышения конкурентоспособности продукции, ориентирована на достижение каких-либо целей, на решение определенных проблем и задач. Эта ориентация находит свое отражение в целевой функции системы управления, в методах управления, в показателях и критериях оценки достигнутых результатов.

В связи тем, что понятие конкурентоспособности продукции довольно подвижно, так как меняются условия конкуренции, требования потребителей к продукции и т.д., сама система управления повышением конкурентоспособности в той или иной мере также претерпевает изменения.

В постсоветский период, в связи с разрывом хозяйственных связей, становлением многообразия собственности и установлением рыночных отношений в промышленном секторе экономики возникли порой труднопреодолимые задачи не только по повышению конкурентоспособности продукции, но и освоению рыночных отношений. Это понятно, поскольку до этого периода все производственные мощности были ориентированы на выпуск товаров согласно не спросу, а плановым показателям. Речь в этом случае о конкурентоспособности по существу не заходила.

Переход к рыночным отношениям в корне изменил не только цель производства, но и методы принятия управленческих решений. Постепенно стало ясно, что необходимо выпускать продукцию не вообще, а в соответствии со спро-

сом на рынке. Это в свою очередь выдвинуло задачу управления конкурентоспособностью выпускаемой продукции.

Этот исторический момент приходится вспоминать в связи с тем, что актуальность задачи повышения конкурентоспособности продукции с начала переходного периода до настоящего времени еще более повысилась.

Вместе с тем в промышленном секторе экономики переход к рыночным отношениям, в том числе за счет достижения конкурентных преимуществ выпускаемой продукции, сопровождался, а кое-где и сейчас имеет место разбалансированность расхода ресурсов и важнейших экономических пропорций. Так возникло несоответствие трудовых ресурсов потребности в рабочей силе, необходимой для выпуска нужных рынку товаров и услуг. С самого начала возникла безработица, и в нашей республике она и сейчас имеет место. Аналогичное положение и по другим ресурсам, например, производители постоянно ощущают дефицит оборотных средств, инвестиций, недоступность новых технологий и инноваций в организации производства.

Отсюда, одной из составляющих управления повышением конкурентоспособности является согласование выпуска продукции в соответствии с требованиями рынка и конкуренции.

Следующая составляющая управляемости сводится к повышению конкурентоспособности продукции вследствие технического перевооружения отрасли переработки и внедрения новых технологий. Только на основе передовой техники и технологии, а также организации производства возможно достижение конкурентоспособных преимуществ выпускаемой продукции. Однако это связано с большими инвестициями, следовательно, прежде чем наметить техническое перевооружение, следует доказать целесообразность и выгоду привлечения инвестиций, которое, в свою очередь, тоже основывается на рыночных методах и определенном риске.

Среди многочисленных предложений и рекомендаций по повышению конкурентоспособности продукции большую группу составляют предложения, смысл которых сводится к достижению качественных характеристик продук-

ции, снижению цен и созданию средств потребления. Как отмечалось выше, эти составляющие конкурентоспособности требуют особых управленческих подходов, каждая из них, например, улучшение качественных характеристик, сводится не только лишь к техническим и технологическим усовершенствованиям, но и к улучшению химического состава продуктов, их внешнего вида и т.д.

Управление повышением конкурентоспособности продукции при широкой экономической интеграции требует свободы инициатив и стимулирования новых, более эффективных предложений со стороны всех категорий работников, а не только ИТР или руководящего состава. Даже самые незначительные усовершенствования могут сыграть важную роль в обеспечении конкурентоспособности продукции. Например, удобная упаковка или транспортировка продуктов, способы открывания крышек, стеклянных банок и т.д.

В связи с тем, что конкурентоспособность продукции нередко сравнивается с эффективностью производства, на наш взгляд, в качестве оценочных критериев производства необходимо широко использовать показатели эффективности производства, выдвижение показателя эффективности в качестве стимулирующего, придание им силы обязательности, ориентация системы управления компанией на развитие. При этом существенно усиливается обратная связь между результатами деятельности предприятий, в частности, повышением конкурентоспособности производства и управляющими воздействиями.

Система управления повышением конкурентоспособности продукции предусматривает обратную связь с рынком сбыта продукции. Именно информация о сбыте продукции является точкой отсчета о необходимости принятия соответствующих управленческих решений. Понятно, что конкурентоспособная продукция занимает более выгодное положение по сравнению с другими, и ее влияние на эффективность производства более ощутимо.

### **1.3. Стратегический подход к обеспечению конкурентоспособности переработки в быстроменяющейся рыночной среде**

Стратегический подход к обеспечению роста конкурентоспособности перерабатывающего сектора экономики за счет интеграционных мер включает меры по научному прогнозированию, среднесрочному планированию деятельности отраслей, комплексов, секторов экономики, компаний, фирм. Применительно к отдельным территориям и местностям стратегия развития связана с раскрытием экономических потенциалов региона и эффективным их использованием для того, чтобы занять достойное место на рынке.

Понятно, что лишь эффективного использования возможностей региона недостаточно для создания конкурентной среды, поскольку конкурентоспособность производства определяется не только фактором использования потенциала, но и тем, насколько данное производство востребовано потребителем продукции, что выходит за рамки региональных влияний экономической деятельности. Другими словами, конкурентоспособность – это всегда поле деятельности для взаимодействия производителей и потребителей продукции, а следовательно, оценка конкурентоспособности – это прерогатива рынка.

Перерабатывающий сектор экономики в силу своей специфики одновременно охватывает территориальные и отраслевые аспекты экономической деятельности по ряду причин:

Во первых, переработка снабжается сырьем и продукцией аграрного сектора, что обуславливает, как уже отмечалось выше, вертикальную связь по линии технологии создания конечной продукции. В этой связи широта и глубина переработки сырья зависит и от качества, состояния обрабатываемого сырья, то есть сельскохозяйственное сырье, выступая в качестве материальной основы продукции переработки, должно соответствовать технологическим приемам создания продукции. И, наоборот, технологические приемы и способы переработки должны выстраиваться с учетом биологических и других свойств сельскохозяйственного сырья, а для максимальной сохранности – первоначальных вкусо-

вых и других свойств сельскохозяйственной продукции. В этом заключается так называемый отраслевой или технологический принцип развития переработки. В этой связи необходимо последовательно определить организационные и временные принципы переработки. Понятно, что в качестве первоначальной и основной базы организации производства выступает сельскохозяйственное сырье. А продолжением преобразования его являются операции переработки.

Это вовсе не означает вторичную или подчиненную роль переработки. Наоборот, роль переработки в ряде случаев сводится к тому, чтобы подсказать или, что более конкретно, заказать сельскохозяйственным товаропроизводителям выращивать продукцию в соответствии с требованиями переработки.

В этом, на наш взгляд, заключается стратегический подход к интеграции агропромышленного производства, которое не только органически связано между собой, но и объективно предъявляет требования друг к другу по поводу повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Стратегия означает обозначение будущих действий. Взятое из военного лексикона, данное понятие в настоящее время широко используется в экономической деятельности, в частности, при разработке целевых установок и наметке плана действий.

В стратегии переработки и повышения конкурентоспособности, наряду с отраслевым принципом, важнейшую роль играет региональный и территориальный аспекты развития. Для агропромышленного производства – это обязательное требование, поскольку аграрное производство объективно связано с территориальным размещением производительных сил, природно-климатическими условиями данного региона, степенью развитости инфраструктуры данной территории. Поэтому промышленная переработка снабжается сырьем, выращенным на определенной территории. Кроме того, существуют и такие понятия, как близость размещения предприятий переработки к источникам сырья, что обеспечит значительную экономию средств на перевозках и хранении сырья.

Еще один аргумент учета территориальных аспектов в повышении конкурентоспособности заключается в пространственном разделении административно-территориальных образований.

Например, для Кыргызской Республики – это семь областей и два столичных города (города Бишкек и Ош). Такое деление помимо прочего осуществлено и с учетом организации агропромышленного производства. Скажем, организация сельскохозяйственного производства в Нарынской области существенно отличается от организации сельскохозяйственной деятельности Ошской и Таласской областей. Там с учетом природно-климатических условий (суровая зима, обширная территория, преимущественно занятая горами.) более развита животноводческая отрасль сельского хозяйства, а в других регионах – растениеводческая отрасль.

В стратегическом плане достижения конкурентоспособности сектора переработки важен территориальный аспект, потому что вся отчетность и управленческие органы, включая местные органы управления, построены по административно-территориальному делению (область, районы, города, айылокмоту). Поэтому объективно существует необходимость повышения конкурентоспособности не только отдельной продукции или производства, но и территории отдельных местностей.

В широком плане в стратегии повышения конкурентоспособности следует обратить внимание еще и на социальные аспекты проблемы. Ведь отраслевое и территориальное развитие в итоге должно обеспечить соответствующее социальное развитие и прежде всего соответствующий жизненный уровень людей, работающих в данной отрасли и живущих на определенной территории. Пожалуй, именно эти моменты являются существенными в разработке стратегии развития. Чем выше уровень конкурентоспособности продукции производства территории, тем выше социальный уровень людей.

Необходимо отметить, что как в территориальном размещении производства, так и в отраслевом аспекте чрезвычайно важным является построение интегрированной системы производственных связей, которые в современной тер-

минологии можно назвать кластером. Кластер также можно характеризовать как устойчивое территориально-отраслевое партнерство, объединенное инновационной программой внедрения эффективных производственных, инженерных и высокотехнологичных систем с целью повышения конкурентоспособности его участников.

Пространственная и временная характеристика кластеризации нуждается в этих постоянных инвестиционных и стратегических разработках. Направления тесно взаимосвязаны, поскольку речь в конечном итоге идет об одном и том же – об обеспечении экономического и социального развития, о росте благосостояния людей.

Вместе с тем в быстроменяющихся условиях рынка, очевидно, основные организационные построения любого сектора экономики, в том числе переработки, надо делать гибкими, с учетом этих изменений. Это естественно, поскольку меняются условия производства, его параметры, масштабы потребностей, предпочтения людей и т.д. В этом плане продукция переработки не является исключением, так как на ее конкурентоспособность влияет много факторов, горизонт действия которых не ограничен только пределами данной местности и даже страны. Например, в Кыргызскую Республику поставляются продукты питания из различных стран, и соотношение импорта в 2,5 раза превосходит масштабы экспорта. Это в свою очередь существенно снижает конкурентоспособность отечественных продуктов. Для примера можно сослаться на такой факт: например, из Кыргызстана в отдельные годы в прошлом на экспорт поставлялось до 1/3 мясной, молочной, плодоовощной продукции, произведенной в республике. Ныне положение изменилось в худшую сторону, поэтому в стратегическом плане есть ряд проблем, которые следует решать.

В стратегическом плане для повышения конкурентоспособности продукции переработки за счет интеграционных мероприятий большое значение имеет создание для этой отрасли инвестиционной привлекательности. Это понятно, поскольку развитие любой отрасли, тем более обеспечение конкурентоспособной среды невозможно без внутренних и внешних инвестиций. Разумеет-

ся, проблема инвестиций по содержанию и методам ее решения достаточно сложна и требует особых исследований. Однако отметим, что столь же очевидна тесная связь между инвестиционными процессами и мерами по обеспечению конкурентоспособности производства.

При этом надо иметь в виду, что инвестиционный процесс, направленный на повышение конкурентоспособности производства, должен преследовать не только четкие стратегические цели, но и охватывать этапы их достижения, а также четко очерчивать сегменты и рамки рынка, где будет происходить оценка конкурентоспособности продукции и производств.

Стратегия развития перерабатывающей промышленности того или иного региона для создания инвестиционной привлекательности базируется на использовании потенциала территории и его доли во вкладе в развитие страны. При этом к понятию региона следует отнести не только официальное административное территориальное разделение, но и присущие ему отличия от других территорий, изначальными исторически сложившимися традициями производства, сформированными экономико-географическими особенностями и особенностями жизнедеятельности населения.

Необходимо отметить, что каждый регион обладает определенным инвестиционным потенциалом, к которому относится в области агропромышленного производства весь комплекс условий введения хозяйственной деятельности в аграрном секторе, производственных и инфраструктурных объектов промышленности. К сказанному следует также добавить накопленный за многие годы опыт производственной деятельности, торговли, уровень квалификации рабочей силы и т.д. При этом надо иметь в виду, что в перспективном периоде могут быть проявлены неизвестные ныне возможности как в области привлечения ресурсов, так и организационного характера.

В стратегии развития перерабатывающей промышленности крайне важно создать соответствующий инвестиционный климат, который во многом является продуктом предпринимательской деятельности.



В зависимости от места образования и объема инвестиционных ресурсов различают территориальный, отраслевой, местный, производственный, социальный и другие виды инвестиционного потенциала.

Касаясь проблем привлечения инвестиций в развитие перерабатывающей отрасли, следует учесть не только инвестиционную привлекательность данной отрасли, но и сопоставить возможности инвестиционного и экономического потенциала. Другими словами, речь идет о четком разделении рамок инвестиционных потенциалов и экономических.

По нашему мнению, между этими понятиями есть различия. В частности, инвестиционный потенциал характеризуется инвестиционным климатом, инвестиционной привлекательностью, а также возможностью активизировать инвестиционную деятельность.

Что касается экономического потенциала, то он применительно к агропромышленному производству является совокупностью ресурсных возможностей, необходимых для введения хозяйства в той или иной отрасли или в регионе.

Поскольку реализация инвестиционного и экономического потенциалов во времени не совпадает, то важным представляется расчетное, прогнозное и другое их сопоставление. Инвестиционный потенциал во времени реализуется раньше, и основанием для привлечения инвестиций помимо упомянутых выше инвестиционного климата и привлекательности является возможность получения желаемых экономических результатов. Последние, как известно, оцениваются размерами прибыли, сроком окупаемости, объемом производства и др.

Важно также отметить, что сочетание инвестиционной и экономической деятельности во многом базируется на обеспечении конкурентоспособности той или иной отрасли. Отсюда можно заключить, что только рыночная экономика превратила конкурентоспособность в ряд важнейших оценочных показателей.

В разработке стратегии повышения конкурентоспособности переработки региона, в свете вышеизложенных соображений, весьма важной является оцен-

ка инвестиционного потенциала для осуществления конкретной экономической деятельности. Ряд авторов, например Ж. Садыралиев, при оценке инвестиционного потенциала использует интегральный показатель потенциалов отдельных составляющих элементов. В частности, ресурсно-сырьевой, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового и потребительского.

Расчет интегральных индексов основан на сравнении степени развития региона с уровнем данного показателя по стране в целом, который приравнивается к 1.

Расчет интегральных индексов производится по следующей формуле:

$$NI_j = \sum_{i=1}^n (A_{i,j} / A_i) \times d_i,$$

где  $NI_j$  – интегральный индекс  $j$ -региона;

$A_{i,j}$  – значение  $i$ -го показателя для  $j$ -го региона;

$A_i$  – значение  $i$ -го показателя для страны в целом;

$D_i$  – удельный вес  $i$ -го показателя, характеризующий его значимость среди других показателей, используемых для расчета индексов.

Сумма удельных весов всех показателей равна 1. Значение удельных весов определяется экспертным путем. Этими же интегральными индексами можно воспользоваться при определении уровня социально-экономического развития регионов Кыргызской Республики и их инвестиционного потенциала<sup>7</sup>.

На основании приведенной формулы, можно рассчитать интегральный показатель инвестиционного потенциала отдельных территорий. На наш взгляд, этот же подход можно использовать и для оценки инвестиционного потенциала отдельных отраслей экономики, путем определения удельного веса количественного объема каждого потенциала по отношению к общей величине по всей стране в целом.

---

<sup>7</sup>Садыралиев, Ж. Совершенствование оценки и пути улучшения использования инвестиционного потенциала региона [Текст]: автореф. дисс. канд. наук. – Ош, 2013. – С.10-11.

На основании такого анализа можно сделать прогнозы, сравнительные расчеты в стратегическом планировании.

В повышении конкурентоспособности промышленной продукции важным является также обеспечение равновесия развития промышленности, спроса на нее. Будучи независимыми друг от друга, спрос и предложение продукции, тем не менее, согласуются посредством рыночных регуляторов, а это в свою очередь означает возможность сбалансированности спроса и предложения и в перспективном периоде. Кластерное развитие отраслей промышленности создает наиболее благоприятные условия для устойчивого и равновесного развития. Основными предпосылками в этой связи являются следующие:

учет рыночных тенденций развития спроса и предложения за ряд лет;

специализация соответствующего уровня производства на основе использования кластерного подхода организации производства и сбыта продукции;

изучение спроса и предпочтений населения и производственных единиц на продукцию агропромышленного сектора экономики;

сбалансированный подход к развитию отдельных частей агропромышленного комплекса и др.

В широком смысле сбалансированность означает и совпадение спроса и предложения. Однако в стратегическом плане достижение сбалансированности спроса и предложения на продукцию переработки весьма затруднительно, в силу неопределенности как объемов спроса и предложения продукции, так и ценообразования. Здесь в качестве фактора неопределенности может выступать множество явлений, среди которых важными являются такие, как монополия продавца или покупателя, территориальная исключительность, установившаяся традиция и культура производства и т.д. Например, П.Рей и Ж.Тироль выявили такую закономерность, когда монополист имеет преимущественное желание поставлять продукцию единственным покупателям. Это приводит к такому по-

ложению, когда производитель может устанавливать исключительные территории для своих розничных торговцев или оптовиков<sup>8</sup>.

Подобные явления помимо прочего, на наш взгляд, приводят еще к ценовой дискриминации, так как монополист ввиду своего исключительного положения может продиктовать условия ценообразования, что противоречит свободной и конкурентной торговле между производителями и потребителями. В этой связи требуется анализ тенденций, как монопольного положения, так и широкой диверсификации на рынке и в перспективном периоде, выбрать приемлемые варианты.

Безусловно, стратегический подход повышения конкурентоспособности производства в условиях широкой интеграции предусматривает и такие моменты, как поведение производителя и его целевые установки в условиях изменения рыночной среды. В частности, естественным является тот факт, когда компания, принимающая стратегические решения, выбирает свой путь развития, в основе которого главным является получение выгоды от своей деятельности.

В поисках такой выгоды компания нередко разрабатывает не только модель текущей или среднесрочной деятельности, но и строит прогнозы на отдельные перспективы. Как правило, в выигрыше оказываются те производители, которые распознают будущие тенденции на базе проведения научных исследований.

Отсюда, проведение научных исследований и научное прогнозирование не только в области технологии или вертикальной интеграции, но и рыночного поведения потребителей продукции и их связи с производителями являются надежной базой для достижения определенных позитивных результатов.

В экономической литературе<sup>9</sup> территориальная отраслевая интеграция в совокупности с интеграцией с потребителями продукции называется квазиинте-

---

<sup>8</sup>Rey P., Tirole J. Vertical Restraints from a Principal Agent. View Point. In: Marketing Channels: Relationships and Performance / Ed by L. Pelleini, S. Reddy. - Lexington, Mass : Lexington Books, 1986.

<sup>9</sup>Степанов, М. В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США [Текст] / М. В. Степанов. - М.: Наука, 1990. - 143 с.

грацией. В результате квазиинтеграции между продавцами и покупателями образуется общность интересов, которая находит отражение в соответствующих контрактах и соглашениях, что способствует снижению рисков экономического и правового характера. Следовательно, стратегический подход включает еще и процесс регулирования правовых вопросов между различными участниками интеграции.

Учитывая относительно длительный срок согласования интересов поставщиков и потребителей продукции, необходимо выработать на основе опыта и практики наиболее приемлемые варианты договорных отношений.

Между тем нередки случаи, когда экономические проблемы согласованы между поставщиками и потребителями продукции, договор между ними не заключается по поводу юридических неурядиц.

Сошлемся хотя бы например Кыргызстана по золоторудному месторождению «Кумтор». К концу 2014 г., после долгих переговоров между кыргызской и канадской сторонами, решено было создать совместную компанию с долей прибыли 50% каждой стороне. После многократных встреч к декабрю 2014г. все необходимые экономические расчеты были согласованы. Однако возникли разногласия по юридическим вопросам, что послужило причиной для оттягивания создания совместного предприятия на неопределенный срок. В международной практике, как правило, недопускается заключение договоров о совместной деятельности, когда возникают разногласия по какому-либо, даже незначительному вопросу. Мы этот пример приводим для того, чтобы при разработке стратегии учитывалась возможность решения как экономических, так и правовых и даже политических международных проблем.

В качестве примера можно сослаться и на такой существенный для Кыргызстана момент, как вхождение его в состав Евразийского союза от 23 декабря 2014г. Евразийский союз в составе России, Беларуси, Казахстана, Армении, теперь уже и Кыргызстана состоит условно из двух частей (Таможенного союза и экономического пространства). Кыргызстан, являясь полноценным членом ЕАЭС, может рассчитывать на единые правила таможенного осмотра, включая

единые порядки и тарифы таможенного контроля, а также на единые условия некоторых правил экономической деятельности.

Применительно к проблеме повышения конкурентоспособности продукции перерабатывающей промышленности, вхождение Кыргызстана в ЕАЭС позволит расширить рынок потребителей с 5,5 млн. человек (численность населения Кыргызской Республики по состоянию на 01.01.2015г.) примерно до 180 млн. человек жителей стран, входящих в ЕАЭС. С другой стороны, для предприятий агропромышленного производства создаются широкие возможности совместной деятельности в рамках ЕАЭС. Такие же благоприятные возможности созданы для трудовых ресурсов в части свободного передвижения и занятости.

Все вышеизложенное служит основанием и для стратегических целей в области повышения конкурентоспособности переработки. Теперь уже при создании производственной базы переработки можно рассчитывать на емкость рынка стран ЕАЭС, заключать договоры с потребителями продукции, находящимися не только в Кыргызской Республике, но и за ее пределами.

Особую актуальность в стратегии занимает информационная база агропромышленного производства. При этом к информационной базе относятся не только цифровые статистические и другие данные, характеризующие состояние той или иной деятельности, но и в широком смысле нормативно-правовые положения или сведения, характеризующие стандарты степени унификации, типизации и др. Стандарты используются не только при решении технических задач, но и принятии экономических решений.

В разработке стратегии развития агропромышленного производства зачастую приходится использовать стандартные решения, например, в управленческих процессах. В определении влияния отдельных факторов на состояние той или иной деятельности в качестве примера приведем определители некоторых характеристик действия отдельных факторов, выраженных в стандартных числовых значениях(табл. 1.2).

Таблица 1.2–Определители некоторых характеристик действия отдельных факторов

Фактор	Значение определителей				
	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0
Информационное и коммуникационное	Плохое	Слабое	Среднее	Хорошее	Высшее
Обеспечение стабильности национальной валюты	Не стабильна	Скорее не стабильна	Колеблется	Стабильна	Устойчиво стабильна
Уровень коррупции	Полностью корумпирован	Распространение	Достаточно корумпирован	Встречаются отдельные элементы коррупции	Некорумпирован
Степень правового обеспечения инвестора	Плохая	Неопределенная	Средняя	Хорошая	Высокая

Источник: составлена автором на основе стандартных определителей.

Приведенные определители дают ориентиры при решении тех или иных задач с использованием имеющейся информации. Например, если в стране уровень коррупции оценивается в размере 0,8, то следует ожидать определенные трудности в повышении конкурентоспособности производства перерабатывающей промышленности. Это означает, что для перспективного периода необходимо принять соответствующие меры по снижению коррупционного влияния на республиканском и местном уровнях, а также в самой отрасли.

Разработка стратегии во многом связана с решением ряда сложных задач, которые по степени сложности и трудности решения могут быть разделены на следующие типы:

- неструктуризованные;
- слабоструктуризованные;
- стандартные.

Точному решению поддаются только стандартные задачи, со стандартными математическими действиями.

В практическом плане это выглядит следующим образом: сначала неструктурированные задачи приводятся к слабоструктурированным, а они в свою очередь к стандартным, при этом разрабатывается алгоритм решения для каждого типа задач.

В качестве примера приведем влияние социально-политической стабильности в стране или регионе на состояние управляемости агропромышленным производством. По сути, данная задача относится к неструктурированной или слабоструктурированной. Для того чтобы привести ее в стандартный вид, необходимо анализировать за ряд лет стабильность общества и найти связь ее с состоянием агропромышленного производства. Найденное таким образом количественное значение послужит в дальнейшем для составления слабоструктурированных, а в последующем и стандартных задач.

В виде примера приведем влияние качества управления на степень управляемости отраслью или комплексом (рис. 1.3).

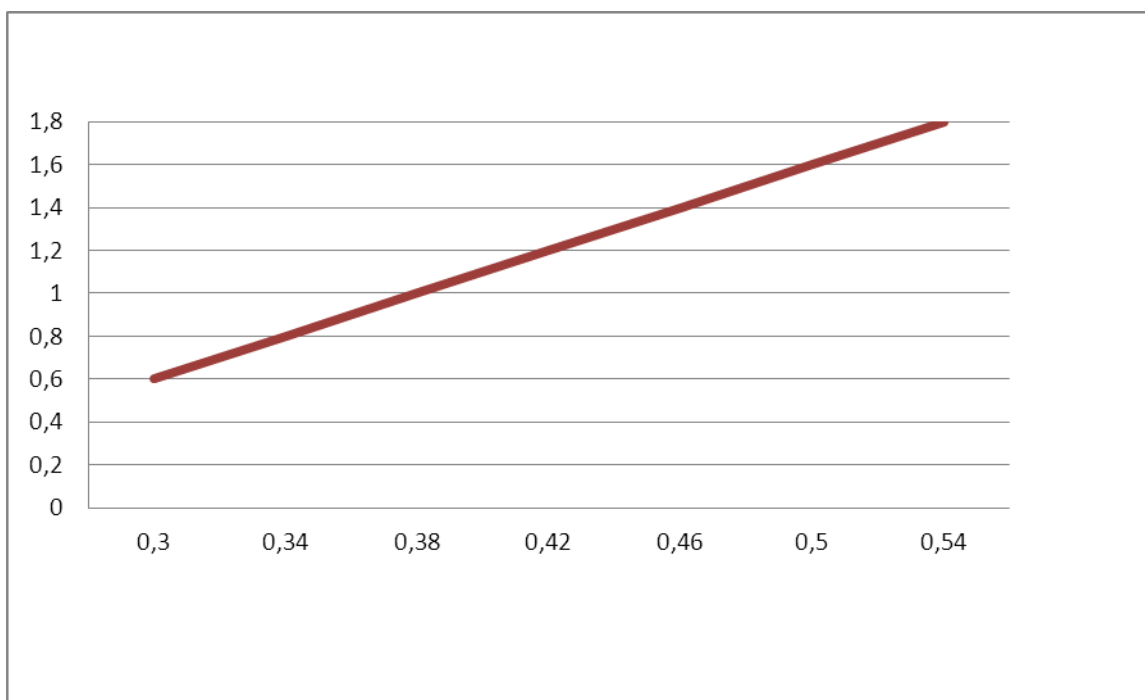


Рис.1.3.Влияние качества управления на экономическое состояние перерабатывающего комплекса

Источник: авторская разработка.



На рис. 1.3 качество управления дано числовыми значениями с интервалом 0,1 шаг, а состояние экономики с шагом 0,04. Такая зависимость количественно измерима, следовательно, можно сделать более конкретное заключение, нежели словесное описание изучаемого явления.

В стратегическом плане большое значение имеет и учет территориальных и отраслевых особенностей производственной и сбытовой деятельности. Это необходимо для того, чтобы при стратегическом планировании более целенаправленно и объективно обозначить меры, которые надо принять в будущем, разумеется, они нужны и для создания инвестиционной привлекательности изучаемой отрасли. Например, при выборе отраслевых направлений инвестирования Всемирный банк рекомендует использовать следующие критерии<sup>10</sup>:

рыночные;

конкуренции;

барьеры вхождения в отрасль;

барьеры выхода предприятия из отрасли;

взаимоотношения с поставщиками;

технологические факторы;

К первой группе относятся: размер рынка, темп роста и потенциал, цикличность спроса, эластичность цен, доходность, дифференциация продукта.

Вторая группа факторов оценивает состояние конкуренции отраслевого рынка, наличие равных конкурентов, наличие товаров-заменителей, загрузку мощностей.

Третья группа исследует капиталоемкость отрасли, наличие каналов распределения и доступ к ним, доступ к сырьевым ресурсам, защищенность со стороны государства, социальные проблемы отрасли, которые могут оказать отрицательное влияние на вхождение.

Четвертая группа позволяет проанализировать существующие ограничения государственного и социального порядка, препятствующие выходу из от-

---

<sup>10</sup> Доклад о мировом развитии. Издание для Всемирного банка. Издательство «Весь мир». Москва 2009г. стр.18.

расли, специализацию активов и возможность их перепрофилирования и использования по другому назначению.

На наш взгляд, вышеприведенное деление на группы имеет свое обоснование и, разумеется, может быть использовано для практических целей, однако можно привести и другие варианты, которые также могут быть аргументированы с достаточной подробностью.

Дело, разумеется, не в описании того или иного критерия, а в точности оценки того или иного состояния изучаемого явления, а также в том, насколько тот или иной критерий отражает степень заинтересованности инвестора.

Важным аспектом стратегического планирования являются такие моменты, как стратегическое партнерство стран, регионов, отдельных производителей товаров и услуг. При этом между странами заключаются различного рода соглашения, протоколы, намерения, сотрудничество и другие документы, которые служат для долгосрочных экономических отношений. Понятно, что каждая страна дорожит подписанными соглашениями о партнерстве ради имиджа страны, более того, в таких соглашениях указываются некоторые ключевые параметры партнерских отношений, например, сметная стоимость какого-либо проекта или размеры предоставляемых кредитов и др. Это послужит в дальнейшем для составления конкретного проекта, который, по сути, является одновременно экономическим, техническим, юридическим документом для сторон и содержит все необходимые данные для осуществления сотрудничества.

Любой проект преследует конкретную цель. В экономических проектах, такая цель выражается в виде получения выгоды, срока окупаемости инвестиций, решения социальных задач и т.д. Поэтому составлению проекта предшествует значительная работа по анализу выгоды, приемлемости и других показателей инвестиционных проектов.

Такие же расчеты, только в более укрупненных масштабах, делают для разработки стратегии, с указанием этапов реализации.

При выборе стратегии повышения конкурентоспособности продукции переработки, основное внимание, по нашему мнению, следует обратить и на про-

блемы отраслевого характера, в частности, вертикальные связи. Как отмечалось выше, они в перерабатывающей промышленности разнообразны, вследствие чего могут быть применены и различные стратегические подходы. Ниже приводим варианты стратегии вертикальной интеграции (табл.1.3).

Таблица 1.3 – Варианты стратегии вертикальной интеграции<sup>11</sup>.

Стратегия	Характеристика	Вариант использования	Преимущества	Риск
<b>Уровень интеграции</b>				
Полная.	Свыше 95% компонентов изготавливается фирмой.	В зрелых отраслях. У технологических лидеров. При незначительных и медленных производственно-технологических изменениях.	Высокий уровень контроля за внешней средой, гарантии качества. Экономия на самообеспечении. Минимум утечки информации.	Возможное уменьшение рыночного потенциала; низкий уровень гибкости; трудности пересмотра цен; часть связей несбалансирована.
Частичная.	Часть потребностей фирмы в сырье, компонентах, п/ф удовлетворяется через покупки, часть производится внутри фирмы.	При свободном доступе к сырью и подрядчикам. При быстрых сменах технологии.	Доступ к внешним НИОКР и рынкам сбыта. Возможность влиять на цены поставщика. Знание конкурентов.	Доступ к наилучшим поставщикам сокращается.
Квазиинтеграция	Отсутствие внутрифирменных взаимосвязей.	Поставщик располагает преимуществом по цене, издержкам, качеству.	Производственное планирование снабжения, сокращение запазов. Оптимизация закупок,	Спрос нестабилен, технологии меняются. Контроль качества может быть не высок. Подрядчики могут не

<sup>11</sup>Источник: Harrigan K.R. Strategic flexibility: A management guide for changing times.- Massachusetts, 1985.

		Спрос сильно колеблется или неочевиден.	загрузки производственных мощностей.	соответствовать требованиям компании.
<b>Охват интеграцией</b>				
Широкий	Много вариантов Активности(производство, услуги, каналы распределения, сбыт-снабжение).	При уникальности продукции и услуг. При обеспечении экономии на масштабах.	Поддержание высокого качества изделий и дизайна. Доступ к информации об издержках конкурентов. Облегчение ускоренного проектирования.	Размер экономики на масштабах может не соответствовать потребностям фирм. Резкая смена стратегии.
Узкая	Компания пользуется ограниченными каналами и услугами.	В новых отраслях. Слабый внутрифирменный спрос(потребность)	Оптимизация издержек. Доступ к инновациям поставщиков, конкурентов.	Потеря контроля над этапами технологического процесса, за качеством продукции.
<b>Стадии интеграций</b>				
Много	От добычи сырья, материалов, до сбыта готовой продукции.	Фирма является технологическим лидером. Жизненный цикл продукта более 10 лет.многоэтапного технологического цикла.	Высокая стоимость, добавленная обработкой. Возможность создавать фундаментальные улучшения в технологии. Экономия средств.	Возможное снижение синергетического эффекта при неудовлетворенной эксплуатации системы информационных коммуникаций. Риск дезинтеграции. Снижение эффективности - рост цен при некомплексности управления.
Несколько.	Отдельные виды связей.	Новая отрасль или продукт.	Конкурентоспособность по нововведениям.	Отсутствие преимуществ по ценам.

		Падающий спрос. Короткий жизненный цикл продукта.	Экономия на внешних каналах сбыта.	
--	--	---	------------------------------------	--

Данная классификация интеграции вполне приемлема и для перерабатывающей промышленности, поскольку и в ней имеет место полная, частичная, квазиинтеграция. Кроме того, и в переработке охват интеграцией очерчивается узкими, широкими и другими рамками.

Особенности перерабатывающей промышленности таковы, что при обеспечении конкурентоспособности ее продукции нередко производители сталкиваются с рисками и трудностями сбыта продукции по различным причинам. У предприятий с высоким техническим и технологическим уровнем производства, как правило, внешний и внутренний контроль над качеством продукции хорошо налажен. А, это в свою очередь, обеспечивает определенную гарантию сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Аналогичное положение у предприятий, имеющих лидерские качества в организации производства и изучения рынка. В соответствии с требованиями рынка они своевременно проводят маркетинговые мероприятия и следят за уровнем расходов и уровнем интеграции.

Придавая большое значение интегральным связям производителей и потребителей, в том числе по вертикальной линии самой перерабатывающей промышленности, необходимо отметить важную роль формирования спроса продукции со стороны самих производителей.

В экономической литературе чаще всего в вопросах взаимодействия спроса и предложения отдают предпочтение требованиям потребителей продукции, имея в виду, что именно они являются покупателями, возмещают все расходы. Если внимательно рассмотреть проблему с другой стороны, то становится ясным, что и производители продукции играют не последнюю роль в формировании спроса.

Активная позиция производителей продукции в этом деле заключается в том, что они активно и настойчиво предлагают все новые и новые продукты по качеству и вкусовым свойствам лучше, чем предыдущие. Тем самым завоевывают расположение покупателей. Порой становится неизвестным, чья роль (покупателей или производителей) выше в формировании спроса.

Взаимодействие спроса и предложения носит многоаспектный характер, и оно проявляется не только на рынке, но и далеко за ее пределами. Так у предприятий-поставщиков, слабо использующих свои технологические возможности и мощности, могут образоваться случаи дефицитности товаров и, наоборот, производство, не учитывающее реальные потребности, выпускает излишнюю продукцию. Это способствует образованию непроизводственных расходов в виде скопления ненужных товаров на складе, расходов на хранение и т.д. Оба случая оказывают влияние на спрос и предложение с отрицательной стороны. Следовательно, есть варианты улучшения взаимодействия спроса и предложения.

### **Выводы по главе 1**

1. Сущность и содержание повышения конкурентоспособности продукции сводится к созданию такой продукции, которая по качественным и количественным параметрам удовлетворяла бы запросы потребителей и приносила наибольшие выгоды производителям.

2. Конкурентоспособность—понятие широкое, оно включает совокупность качественных, ценовых и потребительских характеристик и оценивается на рынке во взаимодействии покупателей и продавцов продукции. Конкретные преимущества при их умелом и эффективном использовании обеспечивают выгоды не только производителям, но и посредникам и потребителям. В этом заключается универсальная миссия конкурентной ситуации, которая составляет неотъемлемую часть рыночного механизма.

3. Существует система критериев и показателей конкурентоспособности, методы их измерения. Каждый метод измерения используется в зависимости от того, в какой мере этот метод обеспечивает эффективность и точность измере-

ния, а также, насколько оправдано и целесообразно применение его на практике.

4. Для достижения конкурентоспособности целесообразно использовать тактические, в особенности стратегические подходы, учитывая, что достижение конкурентоспособности требует комплексного подхода к инвестициям, прогнозам, рассчитанным на длительный период. Стратегию нужно строить для изучения рынка и тенденций его проявления, устанавливая устойчивые и стабильные характеристики.

## **ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ**

### **2.1. Оценка экономического состояния переработки в Ошской области**

Перед перерабатывающей промышленностью стоят новые вызовы и задачи, решение которых требует новых подходов не только на краткосрочную, но и на долгосрочную перспективу. Они связаны как с решением продовольственной проблемы населения и обеспечением реального сектора экономики материалами, полуфабрикатами, так и с использованием рыночного механизма. В этих условиях государство также должно усилить свое регулирующее воздействие на развитие отрасли, поскольку сам процесс, происходящий в ней, основан на соблюдении правил охраны природы, здоровья человека, экономии общественных средств.

Также, как и в других секторах экономики, в переработке нужно создавать условия, повышающие уровень технической и технологической оснащенности, производственной безопасности. Кроме того, организационные структуры предприятий переработки следует строить таким образом, чтобы обеспечить эффективную вертикальную и горизонтальную интеграцию с целью получения наибольших результатов, при наименьших общественных затратах.

Достижение высокой эффективности производства может быть обеспечена лишь при комплексном подходе, решением не только чисто производственных или торгово-сбытовых задач, но и проблем, связанных с перевозкой, хранением и обслуживанием потребителей продукции пищевой и перерабатывающей промышленности. Понятно, что добиться интеграции высокой степени как по вертикали, так и в особенности по горизонтали – задача не из легких.

Как показало исследование, в перерабатывающей промышленности Ошской области внутренняя и внешняя среда предприятий к интеграции слабо расположена. Это можно наблюдать на примере некоторых предприятий региона (табл. 2.1).



Таблица 2.1 – Словесная оценка предпосылок и мотивов некоторых предприятий региона к интеграции

Предприятие	Стремление к взаимодополняемости в области НИОКР	Стремление получить стратегические преимущества в сбыте и снабжении	Закрепление сырьевых источников	Расширение сегментов рынка	Стремление к усилению связи с местными органами власти
АО«Келечек»	Эпизодически	Постоянно	Эпизодически	Ведется	Постоянно
ОсОО «Ошский плодоовощной комбинат»	Выборочно	Эпизодически	Постоянно	Ведется	Постоянно
ОАО«Ошсут»	Редко	По мере необходимости	На местном уровне	В зависимости от спроса	Через детские учреждения
ОсОО «Ода-Юг»	Нет	Постоянно	В пределах региона	По мере необходимости	Редко
Узгенский завод по выпуску растительного масла	Иногда	Время от времени	Путем закупки сырья	За счет рекламы	Через потребителей
Араванский прядильный цех при хлопкоперерабатывающем цехе	Нет	В зависимости от объема потребности	В пределах района	За счет рекламы	Постоянно

Источник: составлена автором на основе наблюдений за ситуацией за ряд лет.

Из информации, приведенной в табл. 2.1, можно сделать ряд выводов: во-первых, для предприятий региона следует выработать целевые установки по повышению предпосылок и мотивов для интеграции, имея ввиду, что интеграционные связи в рыночных условиях выступают мощным рычагом повышения результативности деятельности. Во-вторых, следует вести активную работу по усилению и расширению сегментов рынка, так как в конечном итоге рынок определяет финансовое и производственное состояние предприятий. Что касается таких мотивов, как стремление к расширению НИОКР или получение

нию стратегических преимуществ, то это задачи довольно специфические, требующие больших затрат. Поэтому решение их носит долгосрочный характер. Необходимо отметить, что как вертикальная, так и горизонтальная интеграция в совокупности обеспечивают снижение общих затрат на производство, движение и сбыт продукции, при условии правильного ее проведения. В частности, экономия средств обеспечивается за счет использования таких прогрессивных форм организации труда, как специализация, концентрация, кооперирование и комбинирование производственных, заготовительных, транспортных и других операций.

При интеграции в должной мере должны быть соблюдены такие требования, как обеспечение конкурентоспособности производства и продукции на внутреннем и внешнем рынках и инвестиционной привлекательности путем совершенствования нормативного правового обеспечения имущественной, финансовой, технологической и управленческой функций.

Предпосылки и мотивы к интеграции выступают необходимыми условиями для развития любой отрасли экономики. А само же состояние производства пищевых продуктов и переработки, в первую очередь, характеризуется объемными производственными показателями.

За последние 15 лет предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности Ошской области в соответствии с потребностью рынка выпускали разнообразную продукцию. При этом некоторые ее виды были освоены вновь, а некоторые, наоборот, либо исчезли, либо объемы существенно снизились (табл.2.2).

Как видно из данных табл. 2.2, за исследуемый период выпуск соков из фруктов и овощей вырос в 21 раз. Значительный рост наблюдается также по выпуску мяса, мороженого, переработанных фруктов и овощей. В тоже время снизились объемы производства растительного масла, молока и сливок в твердой форме, муки из зерновых культур, табака промышленного изготовления, хлопка-волокна и др.

Таблица 2.2–Объем производства промышленной продукции в натуральном выражении, произведенной предприятиями перерабатывающей промышленности Ошской области за 2000-2014 гг.(по отдельным видам)

Вид продукции	Ед. измер.	Год							2014г.к 2000 г., %
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Мясо	т	0	1415,2	2415,7	2891,3	3165,3	3445,8	3486,3	246,3**
Рис очищенный	Т	0	604,1	686,3	654,9	583,0	494,3	548,5	90,8 **
Мука из зерновых культур	Т	96,6	106,8	85,9	80,5*	59,1*	59,1*	37,7	39,0
Табак промышленно изготовленный	т	11465,1	3054,3	5509,3	4479,1	3150	5500	5570	48,6
Волокно хлопковое	т	9488	17987,6	8185,2	8268,8	10205,2	5943	5924,1	62,5
Масла растительное	тыс.т	3,4	2,2	2,0	1,7	1,4	1,2	1,0	29,4
Молоко и сливки в твердых формах	т	40,3	44	1,7	7,5	2	4,5	3,2	7,9
Мороженые продукты аналогичные	т	10,2	29,5	28,6	41,9	38,2	33,4	34,6	339,2
Фрукты, овощи переработанные	т	70,3	114,1	43,8	11,1	126,9	98,2	169,0	240,4
Соки фруктовые и овощные	тыс.л		17,4	3,2	3,2	210,8	446,0	365,6	в 21 раза **

Примечание:\*данные предоставлены с учетом неформального производства муки; \*\*по отношению к 2005 г.

Источник:Ошское областное статуправление.

Изменение объемов производства продукции в ту или иную сторону следует рассматривать в контексте проведенных в республике экономических реформ, требований рынка, приспособления производственных мощностей к новым вызовам и спросу потребителей. Так, за годы суверенитета вследствие разрыва хозяйственных отношений переработка некоторых видов продукции, например, мяса и молока почти прекратилась к 2000г. Лишь в результате поисков и значительной модернизации производственных мощностей, начиная с 2005 г. началось наращивание выпуска мясoproдуктов, и производство их в 2014г. выросло в 2,5 раза.

Несколько иной характер динамики производства риса очищенного, молока, сливок в твердых формах, здесь произошло снижение объемных показателей. Это объясняется тем, что поставщики риса и молока ныне предпочитают реализовывать продукцию непосредственно на рынке в переработанном виде.

В перерабатывающей промышленности можно заметить резкое увеличение производства мороженого, переработанных фруктов и овощей, в особенности фруктовых и овощных соков.

Более подробную картину производственного состояния перерабатывающей промышленности дает анализ выпуска продукции в стоимостном выражении в сомах. Это понятно, поскольку продукция переработки в большей части ликвидна, а продовольственная ее часть относится к продуктам питания, которые имеют определенный срок хранения и условия потребления. Поэтому предприятия при загрузке своих производственных мощностей вынуждены учитывать не только достижение объемных показателей, но и возможности их реализации. Ниже приводим объем промышленной продукции, произведенной перерабатывающими предприятиями Ошской области(табл.2.3).

Анализ стоимости показателей продукции переработки региона показывает, что в 2014 г. общий объем производства по сравнению с 2000 г. снизился на 10,9%. В тоже время произошли структурные изменения как в объемах производства в натуральном выражении, так и в ценах. Так, если за рассматриваемый период натуральный объем производства табака снизился более чем в 2 раза, то в стоимостном выражении за счет ценовых факторов наблюдается рост

Таблица 2.3–Объем промышленной продукции, произведенной перерабатывающими предприятиями Ошской области за 2000-2014гг. (тыс.сом.)

Вид продукции	Год							2014г.к 2000 г., %
	2000*	2005*	2010*	2011*	2012*	2013*	2014	
Переработка (всего) В том числе	45768,3	311409,00	446691,50	574689,30	519983,30	445187,20	408 447,6 0	89,1
Производство мяса	287,2	2923,4	13387,6	12253,4	13803,6	14381,8	13938,0	485,3
Переработка и консерви- рование фруктов и овощей	462,2	2818,7	1871,7	590,3	10429,3	20942,8	16696,4	В 296 па- за
Производство раститель- ных масел и жиров	75407,6	8671,6	27717,6	40151,1	25642,2	10307,3	8518,1	11,3
Производство молочных продуктов	7627,2	2 731,1	534,0	3107,2	4705,7	3786,3	10708,5	140,4
Производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности	137245,7	80195,5	145106,0	187650,0	156442,4	1227485,3	100645,8	73,30
Производство кормов	0,0	0,0	9,4	2,4	99,2	116,0	12,0	127,7**
Производство табака	51528,7	17423,4	58773,0	42196,3	34951,5	67575,0	75640,5	146,8
Прядение текстильных во- локон	182209,7	196645,30	199292,2	288738,60	267909,40	200592,70	182288,30	100,0

Примечание: \* данные предоставлены с учетом неформального производства муки; \*\* по отношению к 2010 г.

Источник: Ошское областное статуправление.

в 1,5 раза. Аналогичное положение по производству мяса, где натуральный рост наблюдается более чем в 2 раза, а в стоимостном выражении – почти в 4,5 раза. Особо следует подчеркнуть рост цен на переработанную продукцию фруктов и овощей. Это связано с увеличением спроса населения и наличием достаточного потенциала региона в выращивании фруктов и овощей.

Необходимо отметить, что производственная деятельность перерабатывающих предприятий во многом зависит от состояния сырьевых баз и близости расположения их к перерабатывающим предприятиям. Ошская область отличается развитой сырьевой базой животноводческой, плодоовощной, фруктово-ягодной продукции. Имеются и богатые традиции местного населения по их выращиванию. Однако в постсоветский период с разрывом хозяйственных связей между предприятиями сельского хозяйства и переработки существенно пострадали заготовительные операции, а также посредническая деятельность по поставке сырья на промышленную переработку. Тем не менее в результате восстановления хозяйственных связей и принятия новых правил заготовок в соответствии с рыночными отношениями, заготовительная работа постепенно оживляется. Ниже приводим сведения по закупке овощей на консервацию по некоторым предприятиям области (табл.2.4).

Анализ показал, что организованная закупка сельскохозяйственного сырья, в том числе по заранее составленным договорам, из года в год растет. Однако такая закупка в основном осуществляется в период созревания овощей и фруктов по договорным ценам. Что касается таких форм, как составление заблаговременных договоров на длительный срок, то пока они используются мало, взамен этого поставщики и потребители ограничиваются протоколами намерения, в которых не указываются ни объемы, ни сроки поставки и приема сырья.

В связи со сказанным выше, в перерабатывающей промышленности области имеются большие резервы по улучшению заготовительной базы, а также формированию стабильных и устойчивых поставщиков сырья. Такие меры помимо прочего позволили бы производителям сельскохозяйственной продукции

ориентироваться на потребителей и обеспечить гарантии в сбыте своей продукции. На наш взгляд, они выгодны и предприятиям переработки, так как обеспечивается гарантия заготовки сырья.

Таблица 2.4 – Сведения по закупке овощей на консервацию по некоторым предприятиям Ошской области

№ п.п	Наименование п/п	Год	Помидоры, т	Огурцы, т	Яблоки, т	Условные банки
1.	ЭУМ	2011				
		2012			30	20000
		2013			100	40000
		2014			120	55000
2.	АО «Келечек»	2009	15	15		46060
		2010	15	30		60046
		2011	15	30		70421
		2012	15	30		85710
		2013	15	30		87000
		2014	15	30		90000

Примечание: Предприятия расположены в г. Наукат и г.Ош.

Источник: бухгалтерские данные предприятий (Сбор сведений осуществлен автором).

Наш анализ выявил пробелы во взаимосвязях предприятий сельского хозяйства и переработки: расчет осуществляется наличными деньгами, что в век информационных технологий выглядит не совсем современно. Это в свою очередь приводит кразличного рода махинациям и теневым операциям со стороны заготовителей, счетных работников и руководства предприятий.

Разрешение данной проблемы особенно актуально для акционерных обществ, коллективных хозяйств, кооперативов. Так как при безналичном расчете, обеспечивается какая-то прозрачность производственной и сбытовой деятельности. Вот почему непрозрачность и скрытие отдельных денежных операций от членов ассоциаций акционерных обществ и коллективных хозяйств – одна из основных причин неразвитости прогрессивных форм организации производства в перерабатывающей промышленности, в особенности в сельском хозяйстве. В последнем именно недоверие членов кооперативов друг к другу и

к руководству кооперативов делает пока невозможной организацию кооперативного движения.

Большое значение в анализе тенденций развития перерабатывающей промышленности региона имеют структурные изменения удельного веса производства каждого вида продукции в течение ряда лет. Эти изменения позволяют оценить перспективы и наметить стратегические цели. Рассмотрим структурные изменения удельного веса выпуска продукции переработки Ошской области за ряд лет(табл.2.5).

Таблица 2.5–Структурные изменения удельного веса производства отдельных видов продукции переработки Ошской области в стоимостном выражении в 2000-2014гг. (%)

Вид производства	2000	2005	2010	2012	2014	2014г. к 2000г.
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Производство мяса	0,06	0,9	3,0	2,7	3,4	в 5,4 раза
Переработка и консервирование фруктов и овощей	0,1	0,9	0,5	2,0	4,8	в 4,8 раза
Производство растительных масел и жиров	16,5	2,7	6,2	4,9	2,8	17,0
Производство молочных продуктов	1,7	0,8	0,02	0,9	2,6	153
Производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности	30,8	25,7	32,5	30,4	24,6	80,0
Производство кормов	-	-	0,001	0,02	0,01	
Производство табака	11,3	5,6	13,2	6,8	18,5	163
Прядение текстильных волокон	40,1	63,1	44,6	52,1	44,6	111,0

Источник: рассчитано автором на основе данных Ошского статистического управления.

Анализ структурных изменений показывает, что в исследуемый период значительно выросло производство молока – в 1,5 раза и мяса – в 5,4 раза. Это



следует считать прогрессивным сдвигом, поскольку увеличивается доля добавленной стоимости основных продуктов питания за счет переработки животноводческого сырья. Аналогичная ситуация с переработкой и консервированием фруктов и овощей. В тоже время за этот период уменьшилось производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности.

Наше исследование выявило также негативные моменты в процессе производства, реализации и обеспечении конкурентоспособности продукции переработки хлопка и табака. Выше отмечалось значительное снижение спроса на сырой табак и хлопок-сырец. В связи с этим крестьянские хозяйства области значительно уменьшили объемы их выращивания. В тоже время наблюдался рост цен на эти изделия. Объем их производства в стоимостном выражении в 2014 г. вырос по табаку на 63%, а на хлопок – на 11%. При этом до настоящего времени не определилась перспектива выращивания табака и хлопка в регионе из-за определенных трудностей в обеспечении конкурентоспособности этой продукции на рынке.

Необходимо отметить, что предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности как в регионе, так и в республике в целом являются одними из приоритетных в части создания добавленной стоимости и базируются преимущественно на использовании местного сырья.

Уровень развития исследуемой отрасли определяет жизнеспособность населения и является важной составляющей продовольственной безопасности любого государства.

Безусловно, предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности за годы суверенитета подверглись испытаниям, адаптации к рыночным отношениям, согласно которым реализация продукции по определенным ценам осуществляется в соответствии со спросом. Исторически сложилось так, что предприятия, осуществляющие свою деятельность в соответствии с установленными сверху планами на выпуск продукции и реализацией их потребителям по твердо установленным ценам, при переходе на свободную торговлю постепенно начали терять привлекательность и способность продажи покупателям.

Да и покупательная способность населения за эти годы вплоть до начала 2000г. неуклонно снижалась. Все это отразилось в первую очередь на конкурентоспособности продукции отрасли.

Учитывая, что конкурентоспособность понятие не только сложное, но и производное, прежде всего от производственной деятельности, процесса обеспечения качественных характеристик продукции с относительно низкими издержками, основное внимание следует обращать на технологию изготовления, ассортимент изделий, изучать спрос населения, товародвижение продуктов от производителей к потребителям и т.д. К сожалению, как показало наше исследование, ситуация в производственной деятельности перерабатывающей промышленности Ошской области в первые годы реформ и во многом в настоящее время характеризуется не с лучшей стороны. Устаревшее оборудование, непригодные производственные помещения, отсталая технология – вот далеко не полный перечень недостатков производственной деятельности. Почти на всех обследуемых нами предприятиях продовольственное сырье хранится в непригодных и необорудованных помещениях, что не соответствует нормам, в том числе и санитарным.

Любая производственная деятельность базируется на соединении труда, средств производства и предметов труда. В переработке тоже присутствуют все эти элементы. Однако в отличие от других отраслей, изготовление пищевых продуктов еще в большей степени зависит от биологических, химических и других процессов. Поэтому в технологии производства продукции должно быть обращено главное внимание на ее соответствие требованиям покупателей в пространстве и во времени.

Естественно, предпочтение потребителей, отдаваемое продуктам переработки также подвижно по многим параметрам (по вкусу, удобству хранения, по полу и возрасту потребителей и т.д.). Поэтому быстро меняются ассортимент продукции, способы доставки ее потребителям. Это в свою очередь порождает адекватные требования к поставщикам сырья и т.д. В этих условиях, наряду с необходимостью гибкой настройки производственных мощностей к требовани-

ям рынка возникает проблема финансового обеспечения нужд производства. За это время на предприятиях переработки фиксируется хроническая нехватка оборотных средств для текущей производственной деятельности, ни говоря о нуждах в инвестициях для расширения и создания новых мощностей, модернизации технологических линий или организации производства.

Кроме того, в перерабатывающей отрасли, также как и в других секторах экономики, главной производительной силой являются люди, работающие на различных участках, начиная от руководства предприятия и заканчивая охранником объекта. Каждый из них получает заработную плату, ради которой они приходят на работу. В свою очередь, основным мотивом работника является размер получаемой заработной платы. Рассмотрим эту ситуацию на примере работников производства пищевых продуктов Ошской области(табл.2.6).

Таблица 2.6–Среднемесячная заработная плата работников предприятий Ошской области и г.Ош по выпуску пищевых продуктов в 2009-2013 гг.(сом.)

Вид экономической деятельности	2009	2011	2013	2014	2014 г.к 2009 г., %
Всего по промышленно-стиобласти	2891,6	7007,3	9465,9	9922,9	343,2
Обрабатывающая промышленность, в т.ч.	2495	5022,2	6017,8	6465,3	259,1
По выпуску пищевых продуктов	3183,0	3950,0	6143,6	6664,6	209,3
Всего по промышленно-сти г.Ош	6139,5	9448,5	12088,3	13540,7	269,5
Обрабатывающая промышленность, в т.ч.	3402,1	5191,4	6149,2	6952,4	204,3
производство пищевых продуктов	2766,3	3439,8	4419,8	5225,4	188,8

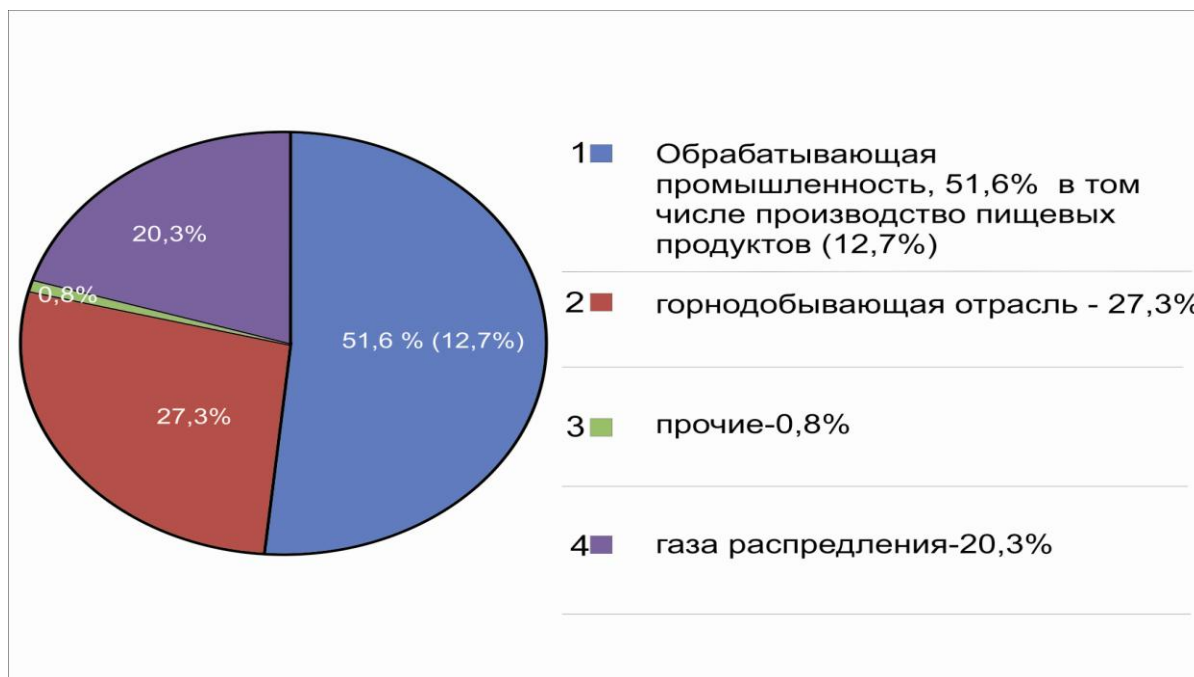
Источник: данные Ошского областного статистического управления.

Как видно из данных табл. 2.6, средняя заработная плата во всех видах экономической деятельности за исследуемый период выросла в равной степени. Если в промышленности в целом по области она выросла в 3,4 раза и в городе

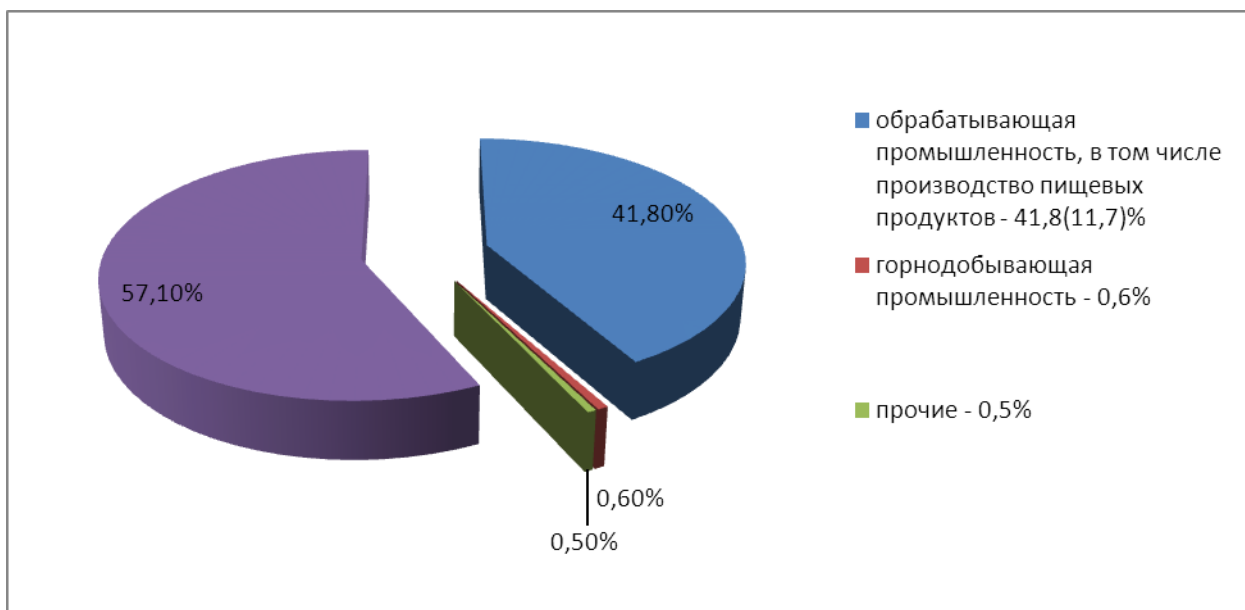
Ош почти в 2,6 раза, то по производству пищевых продуктов области в 2,9 раза, а в городе – в 1,8 раза. Кроме этого, средняя заработная плата работников по производству пищевых продуктов как в области, так и по городу Ош остается ниже, чем в среднем по промышленности.

Еще большая разница в оплате труда работников переработки города Ош и Ошской области по сравнению со средним республиканским значением этого показателя. Так, в 2014 г. средняя заработная плата работников данной отрасли по республике в целом составляла 8647,4с., что больше на 40,7%, чем по Ошской области и по городу Ош почти в 2 раза.

Анализ сектора пищевой и перерабатывающей промышленности региона невозможно проводить без выяснения роли и места его в общем объеме промышленности в целом. Дело не столько в количественном выражении удельного веса, сколько в том, в какой мере эта отрасль играет социальную функцию, участвует в занятости, в обеспечении потребности местного населения продуктами питания и т. д. Ниже приводим графическое изображение структуры удельного веса входящих в промышленный сектор региона видов производства по состоянию на 01.01.2014г.(рис.2.1).



а) по Ошской области



б)г.Ош

Рис. 2.1. Структура промышленного производства Ошской области и г.Ош по состоянию на 01.01.2014г.

Источник: Рассчитано автором по данным Ошоблстатуправления.

Как видно, производство пищевых продуктов в Ошской области и городе Ош занимает значительный удельный вес – соответственно 12,7 и 11,7% к итогу по промышленности в целом. При этом в Ошской области 2359 крупных, средних и мелких предприятий, занятых в переработке.

Оценку состояния перерабатывающей отрасли региона, а также конкурентоспособности производства и продукции следует дополнить инвестиционной привлекательностью предприятий. Такой вывод вытекает из современных тенденций развития производственных сил и производственных отношений. В век глобализации экономики и углубления рыночных отношений, во всех сферах экономической деятельности, в том числе в переработке, нельзя добиться прогресса и конкурентоспособного состояния без привлечения инвестиций и внедрения современных технологий.

Вместе с тем, как показало наше исследование, в агропромышленное производство Кыргызской Республике инвестиции по масштабу и интенсивности привлекаются сравнительно в небольших размерах по сравнению с другими

секторами экономики. Так, первенство по инвестициям принадлежит горнодобывающей отрасли, производству электроэнергии, здравоохранению, образованию, дорожному строительству и лишь после них следует агропромышленное производство.

Для более подробного анализа инвестиционной привлекательности можно использовать разработанные исследователями некоторые рекомендации, согласно которым определены рейтинги норм, нормативов и коэффициентов отдельных экономических ситуаций предприятий, участников или цехов. Ниже приводим ранжировку предприятий в соответствии с их инвестиционной привлекательностью (табл. 2.7).

Таблица 2.7 – Ранжирование предприятий в соответствии с их инвестиционной привлекательностью

1	Все коэффициенты финансовой устойчивости удовлетворяют нормам ограничений, предприятие обладает абсолютной степенью устойчивости и инвестиционной привлекательности. Риск вложения минимальный.
2	Предприятие обладает нормальной устойчивостью, гарантирующей платежеспособность; средней степенью инвестиционной привлекательности. Риск вложения минимальный.
3	Неустойчивая (предкризисная) ситуация, три показателя устойчивости не удовлетворяют ограничениям, однако их значения положительны, и предприятие имеет возможность улучшения этих показателей. Степень риска высокая, инвестиционная привлекательность практически отсутствует.
4	Предприятие находится на грани банкротства, коэффициенты устойчивости имеют отрицательные значения, риск вложения высокий, инвестиционно не привлекательно.

Источник: авторская разработка.

К числу наиболее значимых оценочных показателей инвестиционной привлекательности относятся их прибыльность и рентабельность. Это понятно, поскольку указанные показатели являются результирующими производственную деятельность предприятий. Чем большего размера прибыли добиваются предприятия, тем выше их инвестиционная привлекательность.

Таблица 2.8 – Оценка показателей рентабельности перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса

Показатель		Узгенский завод по выпуску растит. масла РГА, а/о Жылалды, ОсОО «Ош-Дерат»					Араванский прядильный цех при хлопко- перерабатывающем цехе ОсОО «Ак-Ниет», а/о «Ак-Ниет»				
		2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
1	Рентабельность активов	0,15	0,14	0,16	0,17	0,27	0,13	0,10	0,28	0,12	0,08
2	Рентабельность долгосрочных активов	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
3	Рентабельность основных средств	0,07	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
4	Рентабельность оборотного капитала	0,05	0,09	0,13	0,13	0,22	0,10	0,09	0,28	0,09	0,07
5	Рентабельность собственного капитала	0,14	0,14	0,16	0,17	0,27	0,13	0,10	0,28	0,12	0,08
6	Рентабельность продаж	0,07	0,01	0,01	0,02	0,03	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
7	Рентабельность производства	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,03	0,001	0,001	0,001	0,001

Источник: составлено на основе бухгалтерской отчетности предприятий за соответствующий год.

Рассмотрим оценку показателей рентабельности некоторых предприятий переработки Ошской области (табл. 2.8). Как видно, рентабельность предприятий отличается друг от друга. Это связано с разным уровнем менеджмента рыночных ситуаций, техническим и организационным уровнями производства и другими факторами. Все это в совокупности характеризует как само состояние экономической деятельности, так и, в известной мере, инвестиционную привлекательность.

## **2.2. Точечно-разрезная диагностика конкурентоспособности перерабатывающей промышленности региона**

Проблема конкурентоспособности любой отрасли реального сектора экономики многогранна, поэтому анализ явлений, происходящих в производстве, также должен отличаться многоаспектностью, для того чтобы охватить как можно больше характеристик. Среди них определенное место должна занять точечно-разрезная характеристика или диагностика явлений. Общая динамика характеристик за ряд лет хотя и более точно отражает суть и содержание производственно-экономической деятельности перерабатывающих предприятий, в тоже время не может полнее характеризовать глубину, или выражаясь техническим языком, разрезное состояние происходящих явлений.

Дело в том, что общий анализ за ряд лет как бы отражает общую тенденцию, а точнее, внутренние проблемы конкурентоспособности продукции и производства зачастую остаются в тени.

Поэтому, на наш взгляд, для обеспечения комплексного анализа крайне важно дополнить его рядом характеристик внутреннего порядка. В пользу такой аргументации можно добавить еще и то, что конкурентоспособность понятие изменчивое, ее параметры могут меняться довольно быстро под влиянием различных внешних и внутренних факторов.

Учитывая, что любое предприятие перерабатывающей промышленности многими нитями связано с поставщиками и потребителями продукции, с ин-



фраструктурой и рынками в различных местностях, тоточечный анализ важен для отражения ситуаций, складывающихся в производстве и торговле во времени и пространстве. Именно эти характеристики в ряде случаев становятся важными при решении тех или иных производственно-торговых задач. В качестве примера можно сослаться на то, что в 2014 г. были объявлены экономические санкции Российской Федерации со стороны Европейского союза, а также США и Канады. В свою очередь Российская Федерация объявило эмбарго тем же странам в отношении поставки довольно большого круга продовольственных и непродовольственных товаров в Российскую Федерацию. Хотя указанные меры были продиктованы в основном политическими соображениями, тем не менее в обосновании эмбарго со стороны РФ использовалось немало аргументов экономического характера. В частности, приводилось много примеров низкого качества потребительских свойств продовольственных товаров, говорилось о необходимости замены импортных товаров отечественными и др. Эти и другие претензии были выявлены в разрезе точечного и оперативного мониторинга поставляемых из-за рубежа продуктов.

Подобно вышеуказанным примерам, возникали ситуации и в практике Кыргызской Республики. Так, в середине 2013 г. вплоть до начала 2014 г. Казахстан перестал принимать мясомолочные продукты ряда предприятий Кыргызстана. Причина заключалась в низком качестве товаров, выявленном по результатам точечного анализа. Возобновилась поставка продукции после устранения этих недостатков. Подобные примеры можно привести и по другим продуктам переработки, они – обычное явление практики не только международных торговых отношений, но и внутри страны и даже регионов. С другой стороны, меры, связанные с достижением нормативных, стандартных и других требований к продукции и производству, находятся в области обеспечения конкурентоспособности.

Необходимо отметить, что конкурентоспособность продукции и в производстве в первую очередь влияет на состояние экспорта и импорта продукции. Например, годовой анализ экспорта и импорта сельскохозяйственной и пище-

вой продукции за 2014 г. по республике показал, что продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности экспортирована на сумму 13 626,5 млн. сом., или 251,2 млн. долл. США.

Этот показатель ниже по сравнению с 2013 г. на 8%, в том числе продукции пищевой и перерабатывающей промышленности экспортировано на сумму 5435,9 млн. сом., или 100,4 млн. долл. США.

В то же время импорт продукции пищевой и перерабатывающей промышленности составил 36080,2 млн. сом., или 673,3 млн. долл. США, снижение к уровню прошлого года на 3,2% в денежном выражении.

Одновременно из года в год увеличивается разрыв между экспортом и импортом продукции. Так, например, в 2012 г. соотношение импорта к экспорту продуктов пищевой и перерабатывающей промышленности составило 3,192, а в 2014 г. этот показатель вырос до 3,476. Такое положение характеризуется как снижение конкурентоспособности отрасли.

Конкурентоспособность продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, в целом следует дополнить анализом на региональном уровне. Здесь в первую очередь надо иметь в виду, что на конкурентоспособность влияют объем и концентрация основных средств. Ниже приводится объем основных средств, коэффициент износа основных фондов по пищевой и перерабатывающей промышленности Ошской области за ряд лет (табл. 2.9).

Как видно из данных табл. 2.9, удельный вес основных средств пищевой и перерабатывающей промышленности к общему объему основных средств промышленности в целом области и города Ош не превышает 4,8%. При этом из года в год удельный вес уменьшается. Коэффициент износа основных фондов пищевой и перерабатывающей промышленности из года в год имеет тенденцию к росту. Так, в Ошской области этот коэффициент в 2011 г. составил 27,9%, в 2014 г. – 30,1%. Лишь по городу Ош наблюдается незначительное снижение уровня износа основных фондов.

Из сказанного выше можно заключить, что рост износа основных фондов из года в год, а также уменьшение удельного веса основных средств пищевой и

перерабатывающей отрасли в общем объеме промышленности свидетельствует о потенциальном снижении конкурентоспособности продукции исследуемой нами отрасли.

Таблица 2.9 – Среднегодовая стоимость коэффициента износа основных фондов в пищевой и перерабатывающей промышленности Ошской области и г. Ош в 2009-2013гг. (млн. сом.)

	2009	2011	2013	2014	2014 г. к 2009 г., %
Промышленность в целом	69134,5	88409,6	118975,7	32,9	172,1
Ошская область и г.Ош	377,6	399,8	544,567	592,4	
Удельный вес области и г.Ош	5,5	4,5	4,6	4,8	83,7
Коэффициент износа основных фондов в % к стоимости по промышленности в целом	18,3	21,7	29,2	30,1	159,6
Ошская область	27,7	27,9	29,1	30,0	105,06
г. Ош	18,2	22,4	16,6	16,7	
Соотношение области и г. Ош к промышленности в целом:					
Ошская область	1,51	128,6	1,0	1	
г. Ош	0,99	1,03	0,57	0,54	

Источник: Промышленность Кыргызской Республики [Текст]: статсборник. - Б.: НацстаткомКР, 2014. -С.216-228.

В век научно-технического прогресса и высоких технологий конкурентоспособность продукции и производства во многом зависит от обновляемости основных фондов и внедрения современных технологий производства. В свою очередь обновляемость основных фондов сопровождается вводом в действие более совершенной техники и производительных механизмов, вспомогательных погрузочно-разгрузочных, подъемно-транспортных механизмов, что в конечном итоге повышает фондовооруженность труда, а следовательно, делает производство более механизированным и автоматизированным.

Несмотря на то, что между конкурентоспособностью и уровнем фондовооруженности труда прослеживается слабая связь, поскольку конкурентоспособность проявляется на рынке, а фондовооруженность труда характеризует степень оснащенности производства основными фондами, тем не менее, при большей фондовооруженности труда следует ожидать больше шансов повышения конкурентоспособности продукции по ряду показателей, например, по качеству. Качество продукции помимо прочего характеризуется такими показателями, как соблюдение технических стандартов, технологических норм и др. В этой связи производство, отличающееся большей технической вооруженностью, имеет больше шансов на достижение конкурентоспособных качеств.

Рассмотрим коэффициент обновления основных фондов пищевой и перерабатывающей промышленности региона (табл.2.10).

Таблица 2.10– Коэффициент обновления основных фондов в перерабатывающей промышленности Ошской области и г. Ош с 2009 по 2014г. (%)

Вид экономической деятельности	2009	2011	2013	2014	2014 г. к 2009г.
По промышленности области в целом	10,2	8,9	11,6	11,5	127,5
По производству пищевых продуктов области	7,8	6,9	8,7	1,8	23,0
По промышленности г. Ош в целом.	9,2	47,9	67,4	25,6	в 2,9 раза
По производству пищевых продуктов г.Ош	13,8	8,5	6,1	11,5	83,3

Источник: Промышленность КР [Текст]: статсборник. – Бишкек: Нацстатком КР, 2015. - С. 244.

Как видно из приведенной табл. 2.10, коэффициент обновления основных фондов как в промышленности, так и в производстве пищевых продуктов Ошской области имеет тенденцию некоторого роста за исследуемый период. За этот же период коэффициент обновления основных фондов промышленности

города Ош значительно вырос – в 2,9 раза, когда аналогичный показатель производства пищевых продуктов, наоборот, снизился до 83,3%. Это объясняется тем, что в этот период в городе был введен ряд предприятий по производству строительных материалов, деревообработке, изготовлению швейных изделий и в то же время в отрасли переработки основные фонды почти не обновлялись.

Необходимо отметить, что коэффициент обновления, также как и коэффициент выбытия, оказывая влияние на фондовооруженность труда, одновременно влияет на результаты отдачи основных фондов, то есть на показатель фондоотдачи. Здесь связь между конкурентоспособностью продукции и фондоотдачей, а также фондовооруженностью труда довольно неоднозначна. Дело в том, что рост фондовооруженности труда не всегда сопровождается соответствующим ростом фондоотдачи, тем более рост фондовооруженности в случае снижения конкурентоспособности продукции приводит к снижению фондоотдачи. Поэтому любые экономические решения, связанные с мерами роста фондовооруженности труда и фондоотдачи, должны быть увязаны как с опережающим увеличением сбыта продукции, так и с ростом конкурентоспособности продукции. Ниже приводится динамика этих показателей за ряд лет по производству переработки области и города (табл.2.11).

Анализ показывает, что фондовооруженность как по области, так и по городу Ош в промышленности имеет тенденцию к росту. Однако такой рост не сопровождается адекватным ростом фондоотдачи, которая имеет тенденцию к снижению по области до 79,3% и 60% по городу Ош. Схожее положение имеет и производство по г. Ош.

Безусловно, существенное влияние на состояние конкурентоспособности продукции, оказывает общая экономическая ситуация, а также состояние каждой отрасли промышленности и поставляющих ей сырье отраслей. Предприятия переработки региона до настоящего времени испытывают трудности поставки сырья, а также обеспечения оборотными средствами. Основная часть производственных мощностей предприятий переработки осталась не задействованной, так как сырьевая база, как и в начале реформ, остается неразвитой.

Все это приводило к потере производителями от 40 до 60% объема рынка в различных его сегментах.

Таблица 2.11 – Фондовооруженность и фондоотдача в производстве пищевых продуктов в Ошской области и г.Ош в 2009 и 2014гг.

Показатель	2009	2011	2014	2014 г. к 2009 г., %
Фондовооруженность: по области, тыс. сом. -в промышленности в целом	138,9	29,7	566,9	в 4 раза
-по производству пищевых продуктов	104,7	88,6	151,5	144,8
Фондоотдача по области, сом.: -в промышленности в целом	1,4	1,7	1,1	79,3
-по производству пищевых продуктов	1,3	1,9	1,7	130,7
Фондовооруженность труда по городу Ош, сом. -по промышленности в целом	430,4	1065,8	2442,7	5,7раза
-по производству пищевых продуктов	193,1	234,2	759,7	в 3,9раза
Фондоотдача по городу Ош: -в промышленности в целом	0,5	0,5	0,3	60,0
-по производству пищевых продуктов	3,8	2,8	1,6	42,1

Источник: составлено по данным облстатуправления Ошской области и города Ош.

Кроме этого, возникла проблема поставок сырья и материалов по импорту, доля которых составляла значительную величину потребления. Предприятия отрасли оснащены устаревшим оборудованием, не имеют опыта работы в условиях жесткой конкуренции. Неслучайно поэтому по продукции перерабатывающей промышленности за годы суверенитета наблюдалось падение спроса, поскольку продукция стала не соответствовать запросам потребителей ни по качеству, ни по цене.

Основным звеном функционирования перерабатывающей промышленности республики является сырье, его объемы и качество, реализационная цена,

каналы поставки и другие критерии. К сырью,используемому предприятиями переработки, относятся: животноводческая продукция, виды свежего молока, мяса, шерсти, хлопка, плодов, овощей и т.д.

Возьмем хотя бы хлопковое сырье, из-за низкой закупочной цены которого фермерам крайне невыгодно наращивать объемы производства и задействовать для этого сельскохозяйственные участки. Аналогичные случаи наблюдаются и по отношению к животноводческой продукции.

Несколько иначе характеризуется конкурентоспособность плодоовощной продукции, фруктов и ягод, а также некоторых видов животноводческой продукции. Здесь, помимо рыночных цен и качества, играет роль проблема товародвижения по каналам сбыта продукции, в особенности в зарубежные страны. Правда, некоторые позитивные сдвиги наблюдаются после входа Кыргызстана в ЕАЭС, но пока еще рано делать окончательные выводы.

Особое место в конкурентоспособности занимают качественные показатели продукции переработки, которые в свою очередь зависят как от качества сырья, так и от качества продукции самой переработки. Надо сказать, что за годы реформ предприятия переработки и сельского хозяйства не добились существенных сдвигов в этой области. Возьмем хотя бы качество первичного сырья, а именно хлопка. Качество отечественного хлопка, в том числе выращенного в Ошской области, не соответствует требованиям мирового уровня и без проведения в среднесрочной перспективе селекционных работ невозможно в дальнейшем обеспечить качественный уровень готовой продукции.

Аналогичное положение с плодоовощной продукцией в Ошской области, в особенности плодов. Качество плодоягодных культур во многом зависит от технологии выращивания, способа обновления сортов, промышленной обработки, а также затрат переработки и др. Наши наблюдения показали, что в регионе выращиванием плодов и ягод в основном занимаются индивидуальные и семейные хозяйства в личных подсобных хозяйствах. С преобразованием совхозов и колхозов в крестьянские и фермерские хозяйства в области не осталось коллективных плодоягодных хозяйств. Об этом можно судить также по себестоимости производства плодоягодной продукции(табл.2.12).

Таблица 2.12–Структура себестоимости производства плодоягодных культур<sup>12</sup>.

	Себестоимость 1ц/сом.	В том числе по затратам							
		материальные		на оплату труда		на содержание основных средств		прочие	
		сом.	%	сом.	%	сом.	%	сом.	%
Кыргызская Республика	954	359,6	37,7	478,0	50,1	33,4	3,5	83,0	8,7
Ошская область	860	289,88	37,7	467,0	54,3	31,0	3,6	72,2	8,4

Как видно из данных табл. 2.12, наибольший удельный вес занимают затраты на оплату услуг, работ (28,9%) и воду (19,7%). В тоже время такие их виды, как затраты на семена, посадочные материалы относительно меньше. То же самое и в отношении затрат на минеральные удобрения и средства химической защиты деревьев.

В целом жители региона имеют определенные традиции и навыки выращивания плодоягодных культур. По сравнению с другими регионами природный климат Ошской области имеет благоприятные условия для выращивания плодов и ягод, в том числе для достижения конкурентоспособных преимуществ. Однако предпринимаемые за годы реформ меры, на наш взгляд, совершенно не отвечают современным требованиям рынка.

В добавление к сказанному выше, в распыленности выращивания плодов и ягод по личным подсобным хозяйствам наблюдается негативная тенденция – недостаточный уровень обновления садов. На место выкорчеванных деревьев и кустов не приобретаются посадочные материалы. Все это введет к тому, что в этом хозяйстве по-прежнему не используется промышленная технология, а форма организации труда остается, по сути, индивидуальной, что сказывается на урожайности выращиваемых культур.

<sup>12</sup>Источник :Абдиев, М. Повышение эффективности плодоовощного производства в условиях рыночной экономики[Текст]: автореф. канд.дис. / М. Абдиев. – Ош, 2012.



Так, урожайность плодов и ягод в индивидуальных хозяйствах в 2005 г. составила 57,9 ц/га, в 2009 г. – 52,6ц/га, в 2014 г. – 53,7ц/га.

Тесная связь конкурентоспособности и качества продукции ставит ряд задач перед производителями продовольственных и непродовольственных товаров. Поскольку производство в пищевой и перерабатывающей промышленности Кыргызской Республике относится к ведущему сектору экономики, качество производимых продуктов играет решающую роль как внутри страны, так и во внешнеэкономических связях. Однако роль пищевых продуктов внутри страны на современном этапе актуализируется еще и тем, что более 60% семейного дохода в Ошской области население тратит на питание. Это связано также с относительно низкими доходами населения по сравнению с другими странами СНГ, в частности, с Россией и Казахстаном, где на питание население тратит не больше 35% дохода.

Что касается внешнеэкономических связей, то роль качества продуктов проявляется в разных плоскостях и, прежде всего, потребительской стоимостью для зарубежных потребителей, а также ценами. Естественно, при этом и кыргызские производители, поставляющие свою продукцию на экспорт, должны получить определенную прибыль, иначе теряется всякий смысл ведения предпринимательской деятельности, связанной с экспортом.

В свою очередь качество перерабатывающей и пищевой промышленности во многом зависит от поставляемого сырья, в особенности сельским хозяйством. Именно эта проблема в настоящее время, то есть в период подготовки и вхождения республики в ЕАЭС, вышла на передний план. Трудность заключалась в отсутствии необходимых условий для обеспечения качественных характеристик сельскохозяйственной продукции как для прямой их поставки на экспорт, так и на промышленную переработку.

Сложившаяся ситуация, как показал наш анализ, помимо прочего, была связана с отсутствием достаточных средств для ветеринарного обслуживания животных.

Так консолидированные расходы за счет республиканского бюджета и внебюджетных средств, а также расходы на борьбу с болезнями животных выглядят следующим образом(рис.2.2).

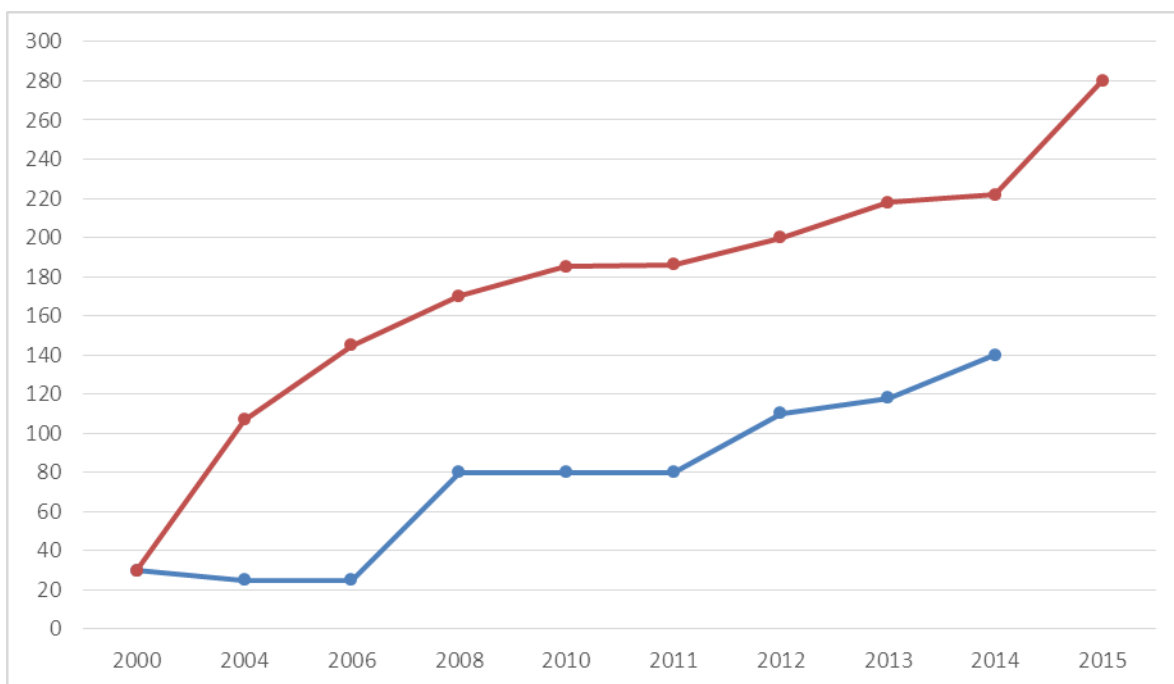


Рис.2.2.Консолидированные расходы по борьбе с болезнями животных в Кыргызской Республике

Источник: Министерство сельского хозяйства и мелиорации Кыргызской Республики.

Приведенный рисунок свидетельствует о том, что за все предыдущие годы, вплоть до 2014 г., консолидированные расходы по борьбе с болезнями животных были меньше, чем намечались на эти цели. Недостаток финансовых средств, а также некоторая запущенность ветеринарного обслуживания привели к возникновению разных болезней. При этом критическими периодами были 2004,2005,2010,2011 гг., когда фактические расходы на борьбу с болезнями животных уменьшились по сравнению с предыдущими годами. Именно в эти годы наблюдался рост неблагоприятных пунктов по таким особо опасным болезням, как сибирская язва, бруцеллез, бешенство, ящур, туберкулез. Кроме этого, на ситуацию повлияли так называемые «народные революции» 2005-2010 гг., повлекшие за собой смену верховной власти в республике.

Необходимо отметить, что в Кыргызстане до недавнего времени в плачевном состоянии находились лабораторно-диагностические исследования, а также контроль над качеством поставляемой на экспорт животноводческой продукции. Позитивные сдвиги стали происходить лишь начиная с середины 2014 г. в связи с подачей заявки республики на вхождение в ЕАЭС. Согласно условиям вхождения в ЕАЭС, экспортируемая в зарубежные страны животноводческая продукция должна проходить лабораторную экспертизу, а следовательно, должны быть созданы соответствующие испытательные лаборатории, отвечающие международным стандартам. Неслучайно поэтому на 2015 г. и дальше планируется значительное увеличение соответствующих расходов.

Схожее положение и в растениеводстве, качество его продукции также зависит от расходов на защитные мероприятия. Ниже приводим динамику лабораторно-арбитражных экспертиз, проведенных Государственной инспекцией по карантину растений (рис. 2.3).

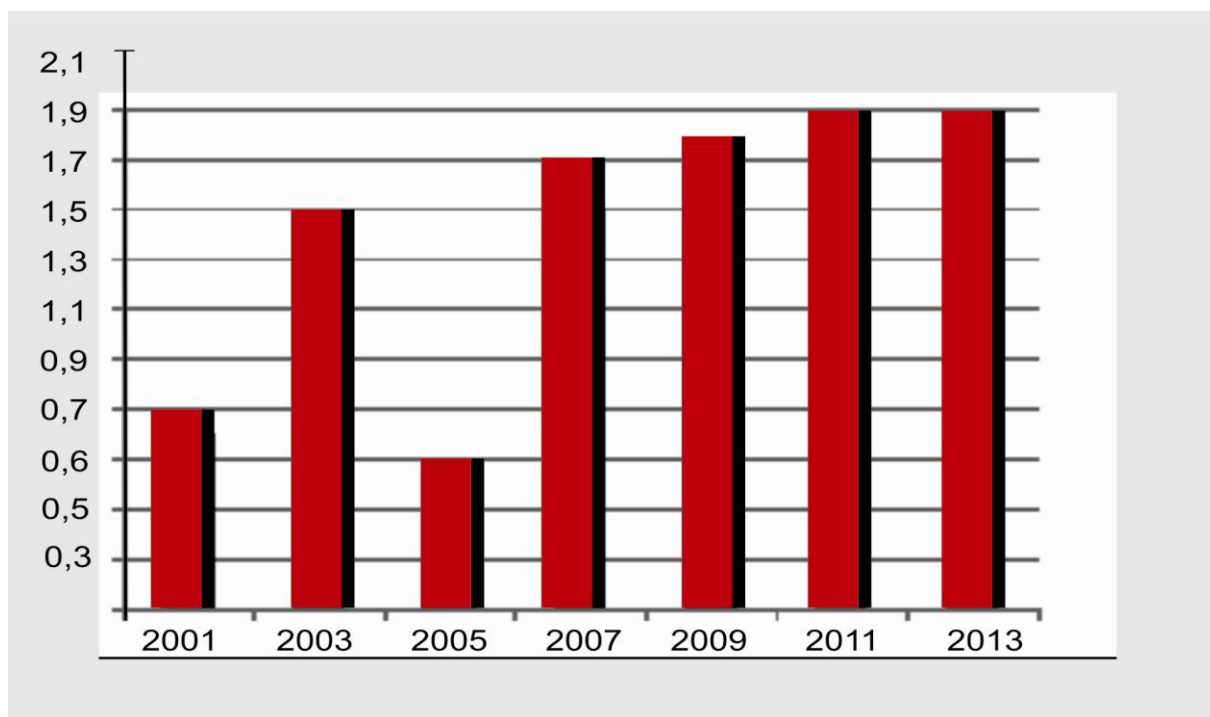


Рис. 2.3. Динамика проведения лабораторно-арбитражных экспертиз

Источник: Министерство сельского и водного хозяйства КР.

Как видно (рис. 2.3), количество проведенных лабораторно-арбитражных экспертиз по защите растений растет. Однако данного количества экспертиз со-

вершено недостаточно для обеспечения качественной диагностики. По данным специалистов Министерства сельского хозяйства их количество должно быть, по крайней мере, в 1,5, в 2 раза больше.

Еще один показатель, отражающий конкурентоспособность продукции, – это цены, которые, выступая в качестве концентрированного выражения стоимости, одновременно являются барометром торговли на рынке. При этом некоторые тенденции колебания цен продукции пищевой промышленности и переработки, в отличие от других секторов экономики связаны не только со спецификой самой отрасли, но и с характером либерализации экономики и потреблением этой продукции. В частности, потребление продуктов питания зависит от численности и половозрастной структуры населения, а также места проживания, характера трудовой деятельности и других факторов. Особое место занимает расход семейного бюджета на питание. Здесь простая зависимость свидетельствует о том, что чем меньше уровень доходов населения, тем больший их удельный вес в питании. Население Ошской области, да и Кыргызской Республики в целом, относится среди стран СНГ к населению с низкой доходностью. Поэтому люди вынуждены тратить больше половины доходов на питание.

Что касается либерализации экономики, то этот процесс влияет на цены по многим каналам, прежде всего, следует отметить такое явление, как свобода торговли со стороны производителей и свобода покупателя потребительских товаров. В Кыргызстане рыночные отношения активно начали внедряться с середины 90-х гг. прошлого столетия и можно сказать, что трансформационный период продолжается до настоящего времени. Характерным является также то, что продукция сырьевых отраслей и продовольственного сектора промышленности развивается в рамках общих тенденций мировых цен. Это понятно, поскольку продовольственные и сырьевые продукты по своему содержанию не отличаются большими различиями национального, этнического или другого характера. Ниже приводим прогнозируемый рост мировых цен на основные продовольственные товары после полной либерализации торговли (рис. 2.4).

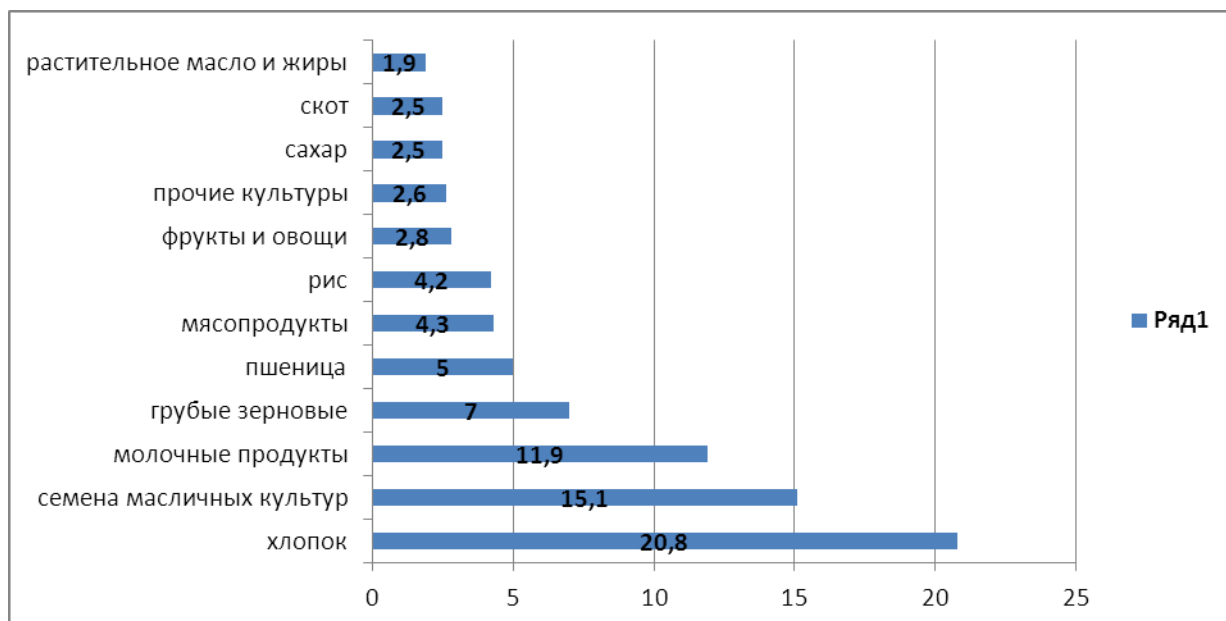


Рис. 2.4. Прогнозируемый рост мировых цен на основные продовольственные товары после полной либерализации торговли

Источник: Andersen, Martin u van der Mensbrugge 2006 а.

Наше исследование показало, что тенденция изменения цен основных продовольственных товаров и некоторых видов сырья в Кыргызстане примерно совпадает с мировыми тенденциями, за исключением хлопка-сырца. Здесь неадекватный или медленный рост цен на хлопок-сырец в республике объясняется низким качеством этого вида сырья.

Более детальное влияние цен на конкурентоспособность продукции можно анализировать исходя из конкретных цен на пищевые продукты, включая напитки, и табака (табл.2.13).

Данные табл. 2.13 свидетельствуют об опережающем росте цен на пищевые продукты по сравнению с ценами продукции обрабатывающей промышленности и промышленности в целом. Здесь влияние изменения цен на конкурентоспособность пищевых продуктов, в том числе в перерабатывающей промышленности, двояко: с одной стороны, рост цен объясняется возросшей потребностью потребителей продовольственных товаров и увеличением расходов населения на эти цели; с другой – рост цен отражает повышение конкурентоспособности продовольственного сектора по сравнению с другими секторами

экономики и еще раз подчеркивает значимость роли продовольственного комплекса страны.

Таблица 2.13. – Индексы цен производителей промышленной продукции по видам экономической деятельности(в% к предыдущему году)

	2009	2011	2013	2014	2014 г к 2009 г., %
Всего по промышленности:	112,0	121,8	97,9	101,5	90,6
Обрабатывающая промышленность.в том числе:	108,9	127,0	96,2	101,0	92,7
производство пищевых продуктов,включая напитки и табак.	96,7	128,7	117,6	107,7	111,3

Источник: Промышленность КР[Текст]: статсборник. - Бишкек:Нацстатком, 2015. -С.313.

Исследование показало, что на конкурентоспособность продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, помимо вышеперечисленных факторов, влияют и другие обстоятельства. Среди них особо следует отметить организационные факторы, в частности, структурные изменения, произошедшие в 1990-х гг., разрушившие сложную систему государственных учреждений, предоставляющих предприятиям доступ к кредитам, страхованию и к другим источникам. Ожидалось, что отступление государства освободит рынок для частных игроков, что позволит им взять эти функции на себя, тем самым сокращая издержки, повышая качество продукции и снижая регрессивные тенденции.

На самом деле в Кыргызстане наблюдалась обратная картина. Другими словами, уход государства с рынка был лишь имитацией либерализации, так как частный сектор в сфере промышленности развивался медленно и фрагментарно. Этому способствовала так называемая «приватизация» средств производства и разгосударствления предприятий.

На практике получилась «прихватизация» государственной собственности со стороны тех, кто имел доступ к ней, что повлекло за собой замедление экономического роста.

Несовершенство рыночных преобразований и пробелы в институциональной структуре республики и ее регионов обернулись огромными потерями, за счет упущенных возможностей роста.

### **2.3. Анализ возможностей использования зарубежного опыта в развитии территориально-отраслевых кластеров в перерабатывающей отрасли региона**

Проблема повышения конкурентоспособности производства перерабатывающей промышленности охватывает весь цикл производства и потребления продукции агропромышленной сферы, начиная с выращивания сельскохозяйственного сырья, заканчивая применением ее в виде личного и производственного потребления. В свою очередь такая схема показывает не только производственную, технологическую или пространственно-временную, но и рыночно-коммерческую связь. При этом от последней зависит решение проблемы конкурентоспособности продукции и производства.

Поэтому правомерно рассматривать указанную связь в единстве и в возможности использования международного опыта на практике перерабатывающей отрасли нашей республики. Это позволит там, где возможно, добиться улучшения деятельности не только в перерабатывающей отрасли, но и в смежных с ней сферах – аграрном секторе, товародвижении, в сбыте продукции.

В странах с развитой рыночной экономикой проблема достижения конкурентоспособности продукции в целом решается в двух тесно связанных между собой плоскостях. С одной стороны, каждый участник единого рыночного пространства добивается повышения конкурентоспособности продукции в рамках своего участка. С другой стороны, учитывая единство производства и потребления продукции, в максимальной степени берутся во внимание объективные

связи различных участков и стремление выполнить требования, вытекающие из этой связи.

Отсюда конкурентоспособность складывается из двух частей: из усилий каждого участника рыночного пространства и выполнения взаимных их требований друг к другу. В этой связи логичным представляется выработка условий внутри каждого участника, от которых зависит повышение конкурентоспособности продукции, а также выявление точек соприкосновения различных участников рыночного пространства, от которых также зависит разрешение проблем конкурентоспособности в практике перерабатывающей промышленности республики и региона.

Между тем в практике Ошской области, как показало наше исследование, как в первом, так и во втором случае имеется ряд проблем и серьезных недостатков. Так в животноводстве, до настоящего времени, в особенности в овцеводстве и выращивании крупного рогатого скота, не используется так называемая идентификация животных, что тормозит производство продукции на экспорт, так как зарубежный покупатель в основном предпочитает ясность происхождения экспортируемой продукции. В этом же ряду находится неразрешенность проблемы контроля качества животноводческой продукции в лабораторных условиях. Только с вхождением республики в таможенный союз, наметились некоторые подвижки в этом направлении, и во всяком случае в дальнейшем, очевидно, следует ждать определенные шаги в повышении конкурентоспособности животноводческой продукции.

Названные выше проблемы – это далеко не полный перечень недостатков, которые следует устранить в ближайшее время. Например, в животноводческой отрасли крупной проблемой достижения конкурентоспособности в Ошской области является несбалансированность кормовой базы и поголовья животных по местностям и даже в разрезе каждого айылокмоту. С установлением частной собственности на землю и образованием многочисленных мелких крестьянских и фермерских хозяйств в организованном виде не проводится стыковка интересов сельхозтоваропроизводителей и местных органов самоуправления, а также



государства. Даже такое мероприятие, как учет сельскохозяйственных животных, начали проводить лишь с конца 2014 г., что серьезно подрывало любые цивилизованные отношения в области налогообложения и использования государственных ресурсов.

Анализ показал большие проблемы в области отношений сельхозпроизводителей с предприятиями переработки. Международная практика свидетельствует не только о неразрывной связи между ними, но и о юридически обоснованном и высокоорганизованном производстве, технологически обусловленных отношениях между крестьянскими, фермерскими хозяйствами и предприятиями переработки. Совершенно иная картина наблюдается в практике Ошской области, где такие отношения носят случайный характер, а кое-где совершенно отсутствуют какие-либо коммерческие, технологические или производственные связи. Например, отношения между мясокомбинатами и крестьянскими хозяйствами осуществляются через базар, то есть хозяйства привозят животных на базар для продажи, а оттуда мясокомбинаты покупают за наличный расчет необходимое поголовье животных. Такая «средневековая» форма производственных отношений не может соответствовать современным требованиям.

В регионе схожее положение и в отношении плодоовощной продукции. Современная тенденция такова, что все более тесной становится связь перерабатывающих компаний с производителями сельскохозяйственного сырья. Так, рост цен, предлагаемых производителям крупными компаниями, занимающимися переработкой и замораживанием свежих овощей и фруктов, стал причиной увеличения площадей под плодовыми и овощными культурами во многих странах мира. В этом преуспели такие страны, как Китай, Индия, Турция и др. А это в свою очередь способствовало тому, что агропромышленное производство для них стало серьезным источником доходов.

Исследование показало, что возможности Ошской области в создании агропромышленной интеграции, по существу, не ограничены, и при реализации таких возможностей одним из препятствий является очень слабая организация интегрированных производств.

Глубоко интегрированные производства не только повышают конкурентоспособность, но и приносят солидные доходы как аграрному сектору, так и промышленной переработке. В Ошской области такая возможность имеется как в производстве плодоовощной продукции, так и фруктов и других видов продукции агропромышленного производства. Напримере той же КНР можно сказать, что в 80-е гг. прошлого столетия под возделыванием овощных культур было занято почти 15 млн.га, а сбор урожая составил 440 млн.т. В производстве фруктов лидируют Европейский союз (13%)и Китай (11%). Фруктовые плантации в Китае занимают 8,7 млн. га, а урожай составил 62 млн. т. Экспорт овощей достиг 2,45 млн.т, в денежном выражении –1,58 млрд.долл.США. Темпы роста за год составили более 8%. Экспорт фруктов поднялся до 1,3 млн.т, что принесло стране 720 млн. долл. США. Темп роста за год составил 14%<sup>13</sup>.

Возможности агропромышленной интеграции Кыргызской Республики значительно увеличиваются еще и такими условиями, как производство экологически чистой продукции, обусловленное природными факторами. Любой регион Кыргызстана считается экологически чистым из-за сравнительно чистого воздуха и поливной воды, а также почвы. Кроме того, в республике пока не нашло широкого распространения производство с помощью так называемых генно-модифицированных образований (ГМО). Наряду с положительными моментами, у таких продуктов имеется масса недостатков, отрицательно влияющих на здоровье человека.

К возможностям расширения производства плодоовощной и фруктовой продукции в Ошской области можно отнести выработанные веками традиции возделывания плодоовощных и фруктовых плантаций, а также наличие обширной территории предгорных богарных земель, где при наличии определенных усилий можно увеличивать земельные площади для возделывания плодоовощных и фруктовых культур, не требующих особых агротехнических приемов. При этом агропромышленную интеграцию можно расширить за счет создания

---

<sup>13</sup>Кузнецова, А.В. Овощеводство в Китае [Текст] / А.В. Кузнецова, Е.Н. Салагач. - М.: Гос. Издательство «Сельхозлит», 1979. - С.12-14.

на местах небольших по мощности перерабатывающих предприятий. Например, в Баткенской области такие предприятия созданы по первичной обработке урюков, горных плодов, сушке и их упаковке, что дает положительный результат.

Использование опыта зарубежных стран с развитой экономикой для практики перерабатывающей отрасли нашей страны полезно еще в достижении общих выгод интеграции. На деле это выглядит в построении производственных систем кластерного типа, где по сути речь идет об одновременном использовании преимуществ таких прогрессивных форм организации производства, как концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Применительно к перерабатывающей промышленности Ошской области, как показал наш анализ, это выглядит следующим образом. Например, для мясоперерабатывающей промышленности:

- 1) определить поставщиков сельскохозяйственного сырья на долгосрочной основе среди крестьянских, фермерских и индивидуальных хозяйств;
- 2) определить способы поставки продукции перерабатывающим предприятиям, в том числе через специальных фирм-перевозчиков;
- 3) увязать сроки и технологию переработки с поставщиками сырья;
- 4) определить оптовых торговцев и экспортеров продукции с последующей формализацией их связей с розничными торговцами и покупателями на местных рынках, а также с покупателями на внешних рынках.

В вышеописанной интеграции чрезвычайно большое значение имеет разработка мотивации каждого участника и координирование управления действиями участников.

Необходимо отметить, что при построении кластерного типа производственно-торговых систем важная роль отводится созданию благоприятных условий поддержки функционирования целостной кластерной системы. К ним относятся усилия доноров, консультантов, НПО, научно-исследовательских учреждений, государственных структур, органов микрокредитования, банков и

финансово-кредитных учреждений, без которых функционирование кластерной системы невозможно.

Анализ показал, что в Ошской области достаточно резервов для того, чтобы, используя кластерный подход организовать интегрированное производство почти по всем группам сельскохозяйственной продукции.

Зарубежный опыт показывает, что кластер не есть жесткая структура со своими правилами и обязанностями и схемой подчиненности, а добровольное объединение на основе построения предельно гибких отношений, но ради достижения частных и общих результатов.

В повышении конкурентоспособности агропромышленного производства, важнейшую роль играет государственная поддержка, в особенности аграрному сектору экономики, поставляющему сырье. Даже в развитых странах аграрный сектор в силу его зависимости от природно-климатических, местных и других условий находится в поле зрения правительства. Для этой цели государство разрабатывает целый ряд льгот, компенсации или другого рода финансовых, производственных, технических, социальных и других видов поддержки.

Так, в США, согласно правительственным актам еще 50-60-летней давности, для сельскохозяйственных производителей предусматривается гарантия обеспечения определенного уровня доходов в случае аномальных явлений природного и другого объективного характера.

Гибкость реакции правительства США к сельскохозяйственным товаропроизводителям можно наблюдать еще в том, что в случае перепроизводства и излишества продукции, излишняя часть направляется на выполнение различных программ, в том числе в международном масштабе, для того чтобы сгладить балансировку. Такая мера создает устойчивую и стабильную обстановку не только в самой аграрной сфере, но и в смежных секторах экономики, в частности в переработке.

Безусловно, для создания устойчивого и стабильного состояния в агропромышленном производстве в условиях Ошской области, должны быть созданы достаточные компенсационные меры товарно-денежного характера. К сожа-

лению, в настоящее время подобной гарантии в регионе нет и предусмотренные правительством согласно законодательству компенсационные меры недостаточны и случаются частые сбои. Возьмем хотя бы пример 2014 г., когда нехватка воды для полива сельскохозяйственных культур, породила снижение урожайности в среднем на 5-7% по сравнению с предыдущим годом. В тоже время никакие компенсационные меры не были предусмотрены.

Анализ возможностей использования зарубежного опыта в повышении конкурентоспособности агропромышленного производства, приводит еще к одному важному выводу для нас – к осуществлению ряда целевых мероприятий. Например в КНР, проводится активная политика по содержанию современной базы овощеводства, реализуется «Программа овощной корзины», выражающаяся в строительстве государством теплиц и создании 4 тыс. рынков по продаже овощей, создании единой информационной системы, позволяющей ежедневно следить за динамикой цен на всей территории страны<sup>14</sup>.

Среди многообразного опыта зарубежных стран в производстве и реализации продукции переработки заслуживает внимания согласованность промышленной переработки продукции не только со смежными отраслями экономики (передвижение, торговля) или зарубежными потребителями продукции, но и с медицинскими учреждениями. Речь идет о продукции переработки, идущей в качестве продуктов питания. Не секрет, что производители в целях повышения конкурентоспособности иногда прибегают к незаслуженным методам или сомнительным способам создания «якобы» конкурентных преимуществ. Это, например, включение в рекламной информации неправильных сведений о конкурентных преимуществах или включение в состав продукции некоторых пищевых добавок, обеспечивающих соответствующий вкус и хороший внешний вид, но содержащих элементы, наносящие определенный вред здоровью человека. Например, продукты, содержащие излишние белки, жиры и другие добавки.

---

<sup>14</sup>Овощи и фрукты на мировом рынке [Текст] // Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 2006. - № 113.

Вместе с тем на практике встречаются случаи несколько иного характера, а именно в рекламной информации не хватает нужных сведений о продуктах, о наличии сертификата, по тем или иным направлениям деятельности и другие. Например, в Ошской области плодоовощные соки, реализуются также как и в Советское время, без достаточной информации о составе продуктов в неудобных к потреблению стеклянных и пластмассовых банках, тарыхнеудобных для транспортировки и т.д.

Все это действует против конкурентоспособности. Следовательно, конкурентоспособность продукции, помимо прочего, требует создания удобств в потреблении, перевозке, хранении и др. Люди хотели бы быть уверенными в отсутствии в продуктах вредных и токсичных составляющих, наносящих вред здоровью человека. Кроме этого, очень часто случается так, что продукты оказываются просроченными по срокам потребления. Между тем в области чрезвычайно низок уровень общественного контроля. По сути, права потребителя со стороны покупателей остаются ущемленными, так как претензии или жалобы со стороны потребителей на качество продуктов переработки остаются либо нерассмотренными или нет такого механизма, который справедливо и объективно разрешил бы возникающие проблемы между продавцами и покупателями. Создается впечатление, что общество потребителей, по сути, не работает. Поэтому потребители в каждом отдельном случае такие проблемы разрешают, каждый по-своему, не опираясь на законодательные положения.

Опыт зарубежных стран в потреблении продукции переработки свидетельствует о том, что объем потребления зависит от традиций, уровня жизни населения, привычек людей, соблюдения здорового образа жизни. Например, в Монголии потребление плодоовощной продукции, в том числе через переработку на душу населения, составляет 45 кг, в Финляндии –120 кг, в Венгрии – 162кг, в Австралии–180кг, в США–190кг, в Германии –223кг, в Израиле–320кг, в Италии–398кг<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>На мировом рынке овощей и фруктов [Текст] //Бюллетень иностранной коммерческой информации.-2006.-№97.

В Кыргызской Республике указанные выше показатели составляют 95кг на душу населения. Следовательно, потребление у нас отстает от других государств в 1,3-4,2 раза и в тоже время по сравнению с Монголией у нас потребляют больше, чем в 2 раза. Отсюда можно выявить резервы повышения потребления плодоовощной продукции жителями нашей страны, особенно в Южном регионе.

Традиционно в нашем регионе плоды и овощи потребляют в свежем виде, а это означает, что интенсивное потребление этого ценного продукта происходит в периоды созревания плодов и овощей, в то время как их следовало бы потреблять круглый год. Этого можно добиться за счет переработки плодоовощной продукции.

Говоря об опыте зарубежных стран в области организации переработки продукции, следует особо подчеркнуть необходимость технической вооруженности перерабатывающих предприятий, а также использования высоких технологий в этой отрасли. Как правило, в переработке мясных, молочных, плодоовощных продуктов применяются все более совершенные механизмы и оборудование. Широко внедряются поточные скоростные автоматические линии, охватывающие все звенья переработки – от поступления и подготовки сырья до упаковки готовой продукции. Достижения в области техники и технологии, прогресс в биотехнологии и химизации производства привели к тому, что в перерабатывающей промышленности значительно расширился ассортимент продукции.

Характерными особенностями современного этапа развития общества являются еще определенное сокращение цикла приготовления пищи и освобождение домохозяйств от необходимости полного цикла приготовления пищи в домашних условиях. Происходит это вследствие выпуска продукции пищевой промышленности различных ассортиментов в виде готовых к потреблению мясных, молочных, мучных изделий, а также соков, первых блюд, овощных и фруктовых пюре и др.

Современные домохозяйки все больше предпочитают иметь дело с готовой пищей или полуфабрикатами, которые поддаются быстрому приготовлению из них пищи. Это освобождает домохозяек от тяжелой работы по приготовлению пищи и увеличивает свободное время для интеллектуального развития, что важно для профессионального и духовного роста личности.

Зарубежный опыт свидетельствует еще и о том, что организационно многие предприятия промышленной переработки фактически сливаются с предприятиями, поставляющими сельхозсырье и торгующими продуктами как аграрного сектора, так и промышленной переработки, происходит это по-разному. В одних случаях промышленные компании дают в аренду сельскохозяйственную технику крестьянским и фермерским хозяйствам и создают им необходимые условия для выращивания качественной продукции, тем самым целевые установки их сливаются. В другом случае создаются кооперативы, в которые входят как сельскохозяйственные предприятия, так и предприятия переработки и торговли, ради производства и реализации продукции по единому циклу, тем самым экономятся средства на промежуточных операциях.

Встречаются и другие, более прогрессивные формы совместной организации агропромышленного производства и торгового обслуживания потребителей. В этом случае производственные единицы заботятся не столько о выделении отраслевых особенностей, сколько об обеспечении общей результативности по всей цепи: от поля хозяйств через переработку и торговлю до потребителей продукции.

Стабильность и устойчивость агропромышленного производства во многом обеспечивается за счет взаимных учетов особенностей как созревания сельскохозяйственной продукции, так и технологии промышленной переработки. Так, в период массового созревания сельскохозяйственных культур переработка не успевает все выращенное обработать и в тоже время период созревания сельскохозяйственной культуры не может приспособиться к технологии промышленной переработки. Организационно такие стыковки обеспечиваются в пространстве и во времени благодаря организационно-техническим совершен-



ствованиям и использованию достижений научно-технического прогресса. Например, технология хранения сельскохозяйственных продуктов вполне может выдержать требования переработки для любого периода времени.

Это в свою очередь позволяет равномерно загрузить предприятия переработки, а также обеспечить посев семян, сбор урожая и другие операции в нужное время.

Необходимо отметить, что тесное сотрудничество агропромышленного производства и торгового обслуживания способствует увеличению добавленной стоимости по всему циклу: от выращивания сырья до реализации готовой продукции. Это в основном происходит за счет увеличения доли промышленной переработки во всей массе потребляемой продукции. Например, в США, где создана мощная перерабатывающая промышленность, на переработку направляется более 50% производимых плодов и овощей и более 70% мясных и молочных продуктов<sup>16</sup>. Развитие переработки при усилении интеграции с производителями сырья способствует значительной экономии на издержках и расширяет рынки сбыта конечной продукции, тем самым позволяя наращивать и масштабы сырья.

Еще один надежный канал повышения конкурентоспособности в зарубежных странах – это взаимодействие различных по масштабу предприятий различных сфер деятельности при активной поддержке государственных структур. На самом деле во многих динамично развивающихся странах, где взвешенная государственная политика поддержки предпринимательства направлена на достижение социально-экономического роста, постепенно происходит процесс активного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий.

Применительно к предприятиям переработки, вышеуказанные тенденции можно наблюдать в интеграции, наиболее успешном развитии сообществ различных масштабов, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на

---

<sup>16</sup>Сельскохозяйственный маркетинг как двигатель продовольственного рынка США [Текст]. - М.:ВНИИЭСХ,2003. – 7с.

основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий.

Вполне вероятно, что при этом под географической ограниченностью мы понимаем не только территорию Ошской области, но и Южного региона республики.

При организации производственных связей различных предприятий, использование кластерного подхода вовсе не означает формализованные структуры со строго установленными схемами подчиненности или обязанностями перед друг другом, а рационально построенные добровольные производственные связи, обеспечивающие на данном этапе развития сравнительную экономическую эффективность. Разумеется, кластер – это не раз и навсегда установленная схема взаимодействия предприятий.

Она в зависимости от конкретных обстоятельств может видоизменяться в довольно широких диапазонах. Именно об этом идет речь в трудах известного ученого М. Портера, исследовавшего условия развития деятельности 100 наиболее конкурентоспособных группировок крупных, средних и множества малых предприятий, расположенных в различных странах мира<sup>17</sup>.

Характер перерабатывающих сельскохозяйственное сырье предприятий таков, что производственная деятельность крупных предприятий выгодно сочетается с деятельностью мелких и средних предприятий внутри отрасли, а также с такими же предприятиями в смежных отраслях, например, в сельском хозяйстве или в перевозке. Взаимодействие их во многом носит внутритерриториальный характер. Это выгодно с точки зрения близости расположения предприятий хозяйств по оказанию действенного влияния друг другу, а также в поиске наиболее рациональных путей сотрудничества в тактических и стратегических действиях. Такая тенденция в последние годы наблюдается в КНР, Южной Корее и других странах Юго-Восточной Азии.

---

<sup>17</sup>Портер, М. Конкуренция [Текст]: Пер. с англ. / М. Портер. -М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

Учитывая, что продукция перерабатывающей промышленности носит глобальный характер, то ее потребителями являются страны независимо от политического устройства, религиозных убеждений или других соображений. В повышении конкурентоспособности производства, большое значение имеют такие инновации, как консультация, обучение или оказание услуг по выращиванию сельскохозяйственных культур или инжиниринговых услуг по созданию и организации перерабатывающих центров. Однако все это невозможно осуществлять без государственной поддержки и четко сформированных инвестиционных разработок. В частности, именно такой подход активно используется в Турции.

Еще одна особенность организации производства в перерабатывающей отрасли заключается в необходимости тесного сотрудничества предприятий с местными органами управления. В условиях Кыргызстана, как показал наш анализ, такой подход вполне согласуется как с целями предпринимателей, так и местных органов самоуправления. Поэтому нам представляется целесообразным применение опыта тех стран, где такое сотрудничество основывается на предоставлении местными органами власти долгосрочных кредитных ресурсов, предоставлении земельных участков, создании инфраструктурных объектов и т.д.

Вместе с тем в Кыргызстане институты местного самоуправления тоже являются сравнительно новыми. История их функционирования едва ли насчитывает 15-18 лет, поэтому предстоит изучить не только взаимодействие кластеров и органов местной власти, но и функционирование каждого участника такого взаимодействия в отдельности.

Необходимо отметить, что развитие каждого участника взаимосвязано в кластеризованных объектах в отдельности, и в целом комплексе и это взаимодействие на современном этапе подвижно. Данная особенность в странах с развитой экономикой во многом определяется инновациями, модернизацией и, как отмечалось выше, интеграцией. При этом инновации и модернизация как процессы тесно связаны с экономическими результатами. В этой связи, на наш

взгляд, под инновациями или модернизацией следует понимать не любое новшество или усовершенствование, а только те из них, которые приносят реальный экономический результат.

Например, в процессе переработки сырья можно вносить сколько угодно или бесконечно усовершенствовать технику и технологию, тратя на это большие средства, но при этом не получить каких-либо ощутимых результатов. Поэтому сочетание инновационных или модернизационных мероприятий ради получения экономической выгоды должно быть тщательно обосновано.

Безусловно, инновация и модернизация как прогресс, чаще всего основываются на новых идеях, получении новых знаний или результатах научных исследований. Поэтому и перерабатывающая отрасль должна иметь соответствующую научно-исследовательскую базу.

Придавая большое значение проблеме инноваций и модернизации, необходимо выработать соответствующие стимулы для развития прогрессивных тенденций в этих областях. Общая схема таких стимулов для перерабатывающей отрасли, на наш взгляд, выглядела бы в следующей последовательности:

создание координационного центра кластера в регионе;

вовлечение малых и средних предприятий, а также хозяйств, сконцентрированных на небольших территориях;

организация лабораторий, которые осуществляют контроль качества готовой продукции;

стажировка специалистов в страны, где имеется передовой опыт интеграции агропромышленного производства;

модернизация и техническое перевооружение отраслей перерабатывающей промышленности;

оказание помощи предприятиям в продвижении на рынки товаров путем организации выставок и др.

## **Выводы по главе 1**

1. Оценка экономического состояния предприятий переработки Ошской области показывает, что материально-техническая база предприятий в целом характеризуется как отсталая, на них используются устаревшие технологии и организация производства, что в свою очередь не способствует достижению высоких показателей конкурентоспособности.

2. Конкурентоспособность во многом зависит от интеграционных процессов, в частности, взаимодействия переработки и сельского хозяйства. Анализ показал, что в указанной отрасли они функционируют сама по себе. За годы суверенитета образовался разрыв хозяйственных связей между переработкой и сельским хозяйством и в результате этого совместные усилия по повышению качественных характеристик продукции переработки почти не осуществляются.

3. Точечно-разрезная диагностика конкурентоспособности продукции переработки свидетельствует о совершенно недостаточном уровне выхода продукции на экспорт. Неслучайно поэтому из года в год растет объем импорта по сравнению с экспортом, что не стимулирует работу отечественных товаропроизводителей.

4. В работе обосновывается необходимость использования зарубежного опыта в целях повышения конкурентоспособности продукции переработки. Подчеркивается, что зарубежный опыт должен использоваться не везде и не во всех случаях, а там, где для этого есть возможность и условия внедрения.

## **ГЛАВА 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

### **3.1. Основные направления повышения конкурентоспособности производства**

Проблема повышения конкурентоспособности производства в любом секторе экономики представляет собой многогранный процесс технико-технологического, социально-экономического, производственного, торгового и иного характера. Само по себе понятие конкурентоспособности и ее характеристика охватывают широкий диапазон качественных и количественных измерений.

Разрешение данной проблемы в рамках отдельного сектора экономики и определенной территории к тому же дополняется раскрытием особенностей, присущих как данному сектору экономики, так и территориальному образованию.

Первоочередной задачей, безусловно, является выпуск качественной продукции, востребованной потребителями, в тоже время по цене продажи и объему продажи продукции вполне удовлетворяющей желаниям товаропроизводителей.

Отсюда, предприятиям переработки Ошской области предстоит решать весьма непростые задачи по использованию экономического, природного, трудового и других потенциалов расширения выпуска конкурентоспособной продукции переработки.

С другой стороны, стремление к эффективному использованию потенциала означает задействование все более прогрессивных приемов трудовой деятельности, а также организация производства, способного достичь реальных экономических результатов. Это понятно, поскольку результат труда в конечном итоге измеряется тем, в какой мере этот результат возмещает затраты и

обеспечивает выгоду в виде прибыли. В перерабатывающей отрасли, также как в любом другом производстве, прибыль образуется как разница между доходами и издержками производства. По отношению к территории это можно представить в виде территориального дохода от перерабатывающих предприятий. Вместе с тем ввиду сложных взаимодействий производственно-технических, коммерческих и других отношений, строгое ограничение или выделение территориальной составляющей дохода, по-видимому, не получится, поскольку любое промышленное предприятие по кооперации связано в широком масштабе с предприятиями других регионов и даже стран. Поэтому здесь речь идет скорее о территориальных потенциалах и факторах, оказывающих влияние на доходы предприятий.

На наш взгляд, главным фактором территориального характера является социальное положение людей, проживающих на данной территории, их уровень жизни. Это исходит из того, что производственная или любая другая деятельность организовывается в конечном итоге ради достижения некоего благосостояния людей ради достижения надежных, стабильных и устойчивых источников жизни.

В этой связи в Ошской области развитие перерабатывающей сельскохозяйственной сырьевой промышленности имеет больше шансов по сравнению с другими в силу наличия потенциала и возможностей развития, в том числе для повышения уровня жизни населения.

Прежде всего в регионе сельской местности проживает свыше 65,5% населения, большая часть которого занята сельскохозяйственной деятельностью. Это означает наличие достаточных трудовых ресурсов для выращивания сельскохозяйственного сырья, поставки его на промышленную переработку. Регион располагает также достаточными земельными и водными ресурсами для ведения высокопроизводительного агропромышленного производства. Однако регион отличается сравнительно высоким удельным весом безработных и миграцией населения в поисках работы, в особенности в Российской Федерации и Казахстане. На 1 января 2014 г. в области численность безработных состави-

более 45 тыс. человек, большее из которых в сельской местности. Сельское население отличается также низкими трудовыми доходами по сравнению с городом. Эти моменты следует считать потенциальным резервом не только для развития агропромышленного производства, но и для улучшения социального положения населения.

Безусловно, основной резерв повышения конкурентоспособности производства кроется в техническом перевооружении производства и применении высоких технологий. К сожалению, предприятия переработки Ошской области отличаются низкой технической вооруженностью и устаревшими технологиями.

Положение усугубляется тем, что разрыв связей между сельским хозяйством и переработкой, торгующими организациями привел к разрозненной и неорганизованной связи между ними. Это в свою очередь усугубило и без того невысокие потребительские качества изготавливаемой продукции как в сельском хозяйстве, так и в переработке. Ведь качественно изготовленная продукция создает погоду на внутренних и внешних рынках как по потребительской стоимости, так и по стоимости.

Например, по данным некоторых экспертов, стоимость выращенного зерна и изготовленной из него продукции промышленной переработки не превышает 35% международного уровня цен аналогичной продукции в расчете на одну тонну.

Аналогичное положение и по отношению к плодоовощным, мясомолочным и другим видам продукции.

Казалось бы, относительно низкая цена, наоборот, должна была обеспечить конкурентные преимущества. На самом деле, это не согласуется с затратами, израсходованными кыргызскими товаропроизводителями, и полученными выгодами. Отсюда явная диспропорция в эффективности производства, а значит, в его конкурентоспособности. Ведь конкурентоспособным считается производство, которое, в конечном счете, обеспечивает экономические выгоды.



В свою очередь повышение конкурентоспособности производства для создания и реализации конкурентоспособной продукции тесно связано с инвестиционным процессом как в области привлечения инвестиций, так и создания инвестиционного климата в самом агропромышленном производстве. Однако в перерабатывающей промышленности Ошской области, так же как в смежных секторах, в сельском хозяйстве и в инфраструктурных отраслях, за годы суверенитета, по существу, позитивных сдвигов не наблюдалось. Есть этому двойное объяснение: с одной стороны, исторически сложилось так, что переработка и сельское хозяйство по инвестиционной привлекательности оказались менее значимыми по сравнению с другими секторами, например, с добычей цветных металлов или гидроэнергетикой, а с другой – кардинальная модернизация агропромышленного производства. К тому же в соответствии с требованиями рынка это оказалось сложным делом, по сути неподъемным для региона. Положение усугубилось тем, что население по профессиональному уровню и менталитету не оказалось готовым к глубоким рыночным преобразованиям.

В результате ситуация складывается так, что для Ошской области параллельно и активно нужно вести работу и по привлечению инвестиций и по современной организации производства. Учитывая, что инвестиции – это деньги, которые могут быть предоставлены кем угодно, у кого они есть, но при определенных условиях. Следует проводить сбалансированную, творческую дипломатическую, а главное, интересную для инвестора работу, выгодную как для отечественных товаропроизводителей, так и для инвесторов.

Привлечение инвестиций требует разработки конкретных проектов и конкретных финансовых результатов. К сожалению, проектных проработок в агропромышленном производстве отрасли в регионе очень мало, несмотря на то, что имеется достаточно идей на этот счет, например, давно вынашивается идея создания логистического центра по обеспечению потребителей сельскохозяйственной продукцией, реконструкции бывшего Ошского мясокомбината или создания плодоовощных кластеров и т.д., но до практической реализации дело не доходит. Одна из причин заключается в том, что сама разработка проектов –

это дорогостоящее удовольствие, без соответствующих гарантий реализации, другая – отсутствие навыков, заинтересованности и компетентности самих разработчиков. Отсюда еще одно поле деятельности местных органов власти – это проектирование конкурентоспособных объектов.

Подготовка хороших проектов –необходимое условие для привлечения инвестиций. Однако этого недостаточно для того, чтобы инвестиции поступали своевременно и начали расходоваться согласно проекту. Необходимо вести еще нужные переговоры с инвесторами на предмет механизма реализации, юридического оформления и т.д. Для стран постсоветского периода, у которых не было опыта участия в инвестиционных процессах в условиях рынка, возникали трудности не только в привлечении инвестиций, но главным образом в правильном расходовании средств и юридическом их оформлении.

Более чем 70-летний опыт советского периода хозяйственной деятельности, породил своеобразные методы хозяйствования,расходования капитальных вложений, которые не имели ничего общего с рыночным механизмом. Поэтому для практики инвестирования Ошской области в новых условиях были объективные и субъективные трудности.

Вместе с тем надо признать, что когда скоро перешли на рыночные методы хозяйствования и инвестирования, необходимо было освоить в первоочередном порядке рыночные методы, в том числе в области привлечения инвестиций для целей развития.

В частности, на наш взгляд, большим упущением было отсутствие в начальном периоде заинтересованности местных органов власти в достижении рыночных успехов. Наоборот, сложившаяся привычка управления за годы советской власти диктовала надеяться на государственные органы, что именно они должны создать инвестиционную привлекательность. По существу, различие инвестиционного процесса со стороны инвестора и местных органов власти на местах явилось тормозом в этом деле, к сожалению, такое положение продолжает иметь место до сих пор.

Например, в аграрном секторе Ошской области по состоянию на 01.01.2015г. зарегистрированы 71272 субъекта сельского хозяйства и более 625 отраслей переработки, большинство из которых функционирует на базе частной собственности. Но, несмотря на это, процесс привлечения инвестиций за годы суверенитета для повышения конкурентоспособности агропромышленного производства не продвинулся.

Здесь причины разные: в одном случае инвестор не хочет иметь дело с мелкими крестьянскими и фермерскими хозяйствами или предприятиями переработки из-за малых масштабов их деятельности. С другой, крестьянские и фермерские хозяйства, а также предприятия переработки не могут объединиться не только по межотраслевой связи, но и внутри одного сектора экономики.

Так, о создании сельскохозяйственных кооперативов речь идет давно, но практически в республике, в том числе в Ошской области нет примеров создания и работы таких кооперативов. Как показал наш анализ, люди не хотят создавать кооперативы или же другие формы объединения в основном из-за недоверия к такой форме сотрудничества, а с другой, неспособность государственных органов управления, в том числе на местном уровне, поддерживать такие союзы. Есть это серьезные основания. Так, до сих пор чрезвычайно высокими остаются процентные ставки кредитов для промышленных предприятий, государство не оказывает какой-либо помощи в реализации выпущенной продукции, необоснованно и даже сомнительно создаются посреднические органы, которые увеличивают затраты агропромышленного производства, делая его неконкурентоспособным.

В повышении конкурентоспособности продукции и производства в агропромышленной сфере важную роль играет ответственность каждого звена управления на своем участке. Рыночный механизм создает такие условия, но при наличии достаточной ответственности органов управления. Нам представляется, что не все органы управления ответственны и заинтересованы в достижении результативности. Например, сельские и городские управы в виде айы-

локмоту или мэрии за результаты территориального дохода либо не ответственны, либо их ответственность носит директивный характер.

Так, созданные за годы суверенитета айылокмоту взамен бывших сельских советов, должны были по логике вещей выполнять две взаимосвязанные функции: отвечать за экономику (создание территориального дохода и эффективного использования местного потенциала и др.) и выполнение делегированных государством функций. В настоящее время айылокмоту выполняют в основном делегированные функции, а что касается создания соответствующего территориального дохода и постепенного перехода на самофинансирование, то за это они не несут ответственности. Неслучайно поэтому за годы суверенитета несколько не сократилось количество дотационных сельских управ, наоборот, айылокмоту вполне устраивает такое положение, поскольку они, не отвечая за экономику, безболезненно могут просуществовать на иждивении. Если раньше за результаты хозяйственной деятельности и за эффективное использование местных возможностей в какой-то степени отвечали так называемые колхозы и совхозы, то ныне их роль никем не заменена, а следовательно, конкурентоспособность хозяйственных единиц территории остается вне поля экономической деятельности. Ведь экономическая деятельность основывается на использовании материально-технических, земельных, водных, природных и других ресурсов. Создалась парадоксальная ситуация, когда за местными органами власти конституционно закреплено распоряжение местными ресурсами и в тоже время за результаты экономической деятельности они не отвечают.

На наш взгляд, эту ситуацию следует менять законодательно и фактически сделать так, чтобы местные органы власти отвечали не только за распределение ресурсов, но и за экономическую деятельность. Для этого следовало бы разработать систему отношений местных органов власти с предприятиями и организациями, находящимися на данной территории, в целях их взаимодействия ради получения территориального дохода за использование ресурсов, в том числе за эффективное хозяйствование, а не только ограничиться законодательными положениями на этот счет. В этом случае территориальные органы вла-

сти могли бы быть ответственными и за конкурентоспособность экономической деятельности территории.

Известно, что переработка сельскохозяйственного сырья значительно увеличивает добавленную стоимость продукции. Это означает, что с каждой единицы сельскохозяйственного сырья, путем переработки можно получить многократные доходы по сравнению с продажей сырья на рынке. К сожалению, степень переработки сельскохозяйственного сырья в Ошской области за годы суверенитета снизились почти в 3 раза. Так, в 1990г. в области почти 21% сельскохозяйственного сырья подвергался переработке, а в настоящее время переработке подвергаются лишь 7% сырья. Это в свою очередь значительно снижает конкурентоспособность потенциала территории.

В связи с вышеизложенным, предстоит большая работа по изучению возможностей переработки и создания адекватной базы в регионе для этой цели. Такая возможность на самом деле имеется для всех видов сырья, в особенности мясомолочной, плодоовощной продукции, обработки хлопка и табака, картофеля, дикорастущих растений и др. Отсутствие ответственности территориальных органов власти за эффективную экономику способствует созданию атмосферы безразличия за техническое и технологическое состояние предприятий переработки и конкурентоспособность производства. Сошлемся хотя бы на такой пример, как чрезвычайно низкий технический уровень большинства предприятий переработки; износ оборудования предельно высок, а для обновления средств не хватает. Весьма большие резервы имеются в использовании современных технологий почти на всех предприятиях переработки. Так за 40 лет не изменилась технология на плодовом комбинате и по-прежнему используется устаревшая технология вяления.

Рыночные отношения предусматривают не только борьбу за конкурентоспособность, но и эффективную поставку сырья и материалов, от поставщика до их потребителей, на основе цивилизованных рыночных отношений. Однако следует констатировать, что практика поставки сырья предприятиям переработки в настоящее время организована крайне неудовлетворитель-

но.Преждевсего, нет стабильных и устойчивых договорных отношений между предприятиями переработки и сельского хозяйства. Отсюда предприятия аграрного сектора не могут учитывать претензии перерабатывающих предприятий и, наоборот, только за счет устойчивых и стабильных взаимоотношений сельского хозяйства и переработки, по нашим расчетам, можно повысить степень переработки с 35% в настоящее время до 55% в перспективе. Это реально повысит конкурентоспособность отрасли.

Учитывая, что повышение конкурентоспособности производства достигается не только путем инвестиций и реконструкций в области модернизации, но и с учетом временного фактора, большое значение имеет дисконтирование процессов. Дисконтирование означает перенесение условий какого-либо экономического явления в будущее и, наоборот, из будущего в настоящее, тем самым достигается сопоставимость различных периодов времени. Это же служит достижению стандартов в подобных операциях.

Вместе с тем, как показало наше исследование, в Ошской области мало случаев, когда тот или иной проект соответствовал уровню международного стандарта.

Следует отметить, что в повышении конкурентоспособности производства переработки помимо производственно-технических отношений, а также рыночного механизма имеют значение характер и традиции потребления.

Поскольку потребление продукции переработки во многом связано с потреблением людей, то важно остановиться на традициях, привычках, предпочтениях потребления ее продукции населением республики, в том числе в регионах. Исторически сложилось так, что население республики в потреблении пищи предпочитает жирные, мясные и молочные продукты. Вместе с тем нельзя считать подобную привычку прогрессивной с точки зрения медицины, так как усвоение жирной продукции может вызвать различные болезни, в особенности в области кровообращения и сердечно-сосудистой системы. К сожалению, Кыргызстан по этим показателям занимает незавидное положение. Смертность по этому показателю в республике за последние годы увеличилась, а за-

болеваемость все более молодеет. Это еще один показатель отрицательных тенденций на пути повышения конкурентоспособности производства и территорий.

При разработке мер повышения конкурентоспособности производства, большое значение имеет правильное определение бюджета модернизации, которая есть нечто иное, как процесс израсходования средств по проекту модернизации. Ни для кого не секрет, что именно в составлении бюджета модернизации чаще всего допускаются ошибки и просчеты. В одном случае это делается для снижения рисков, в другом – по незнанию, случается еще умышленное завышение или снижение расходов в расчете извлечения незаслуженных доходов и т.д. В любом случае они вредны для повышения конкурентоспособности продукции или производства.

Большой вред конкурентоспособности наносят коррупционные проявления в инвестировании или в хозяйственной деятельности. К сожалению, коррупционные явления встречаются чаще в деятельности государственных органов власти, нежели в частном секторе. До сих пор не утихают споры вокруг золоторудного комбината «Кумтор», по которому в 2003 и 2009 гг. соглашения между Кыргызской Республикой и канадскими компаниями «Комеко» и «ЦинтероГолд» были составлены не в пользу нашей республики на базе коррупционной схемы, а в пользу личных выгод тогдашних кыргызских руководителей, от которых зависело подписание соглашений. Аналогичная ситуация имела место и в проектах «Чистая вода», освоении минеральной воды «Гималай» в Джалал-Абаде и т.д. Коррупция – это всегда неблагоприятные действия по крайней мере не менее двух участников соглашения, и реальность такова, что в нашей практике довольно часто встречаются такие действия, что наносит вред международному престижу страны и нередко оборачивается проигрышем страны в международных судебных разбирательствах. Это в свою очередь не только не обеспечивает конкурентоспособность страны перед мировым сообществом, но и снижает престиж республики на рыночном пространстве.

Повышение конкурентоспособности продукции и производства, как отмечалось выше, не одноразовое мероприятие, а постоянно действующая система мер, в которой учитывается влияние многослойных факторов разного характера. Тем не менее есть важные из них и есть второстепенные, с учетом которых можно повременить. Это означает, что можно устанавливать своего рода рейтинг влияния факторов и иерархию их рассмотрения.

Помимо таких первоочередных факторов, как качество продукции, ее стоимость и т.д., на наш взгляд, в условиях Ошской области необходимо очертить контур географии и возможных сегментов рынка продукции переработки, в том числе в порядке экспорта. Ныне, к сожалению, такого подхода нет, все делается по принципу «вдруг повезет со сбытом продукции». Это очень рискованный принцип, если учесть участвовавшие случаи аномальных погодных условий, от которых во многом зависит и состояние перерабатывающей отрасли.

Нам представляется, что с вхождением Кыргызстана в ЕАЭС местным органам самоуправления в масштабах области, районов и даже отдельных айылокмунунеобходимо заключать договоры на поставку продукции переработки в те или иные местности в рамках Евразийского союза. Такая работа придаст сбытовой деятельности организованный характер и мобилизует не только предприятия переработки, но и местные органы самоуправления на выпуск экспортоориентированной продукции.

Экспорт продукции – это не только международные экономические отношения, но и демонстрация конкурентоспособности страны и ее регионов в международном разделении труда. В Кыргызстане в 2013 г. была принята «Стратегия развития экспорта КР на 2013-2017 гг.». Разумеется, она касается как перерабатывающей промышленности республики в целом, так и ее регионального разреза – Ошской области.

Вместе с тем экспортная политика государства строится во многом исходя из выживаемости или положения экспортируемой продукции на мировых рынках. К сожалению, за последние десятилетия Кыргызстан не может похвастать-



ся ни объемом экспортной продукции, ни положительным соотношением экспорта к импорту.

Поданным Нацстаткома КР по итогам 2014 г. соотношение импорта к экспорту составляет 4 : 1, причем это соотношение из года в год увеличивается то есть импорт в 4 и более раз превышает экспорт. Такое положение не способствует росту конкурентоспособности страны и свидетельствует о наличии проблем в этой области.

Слабая экспортная ориентация республики, в особенности Ошской области, на наш взгляд, обусловлена двумя факторами: внутренними и внешними.

К наиболее важным внутренним факторам относятся ограниченные возможности государства по использованию имеющегося экспортного потенциала.

Внешние факторы включают изменившуюся под воздействием научно-технического прогресса систему международного разделения труда, которая практически исключает выход регионов малых стран на международные рынки.

Вместе с тем и для регионов можно использовать общие стратегические подходы и методические положения, позволяющие совершенствовать экспортный потенциал согласно следующим критериям (табл.3.1).

Применительно к перерабатывающей отрасли Ошской области из приведенной табл. 3.1 вытекает наличие сравнительных преимуществ для перспективного развития. На наш взгляд, их несколько: экологически чистое выращенное сельскохозяйственное сырье; сравнительно развитая транспортная коммуникация; дешевая рабочая сила; наличие трудовых ресурсов, имеющих опыт как выращивания сельскохозяйственных культур, так и его переработки, и др.

Наше исследование показало некоторую закономерность экспортной ориентации агропромышленного комплекса региона (табл. 3.2).

По данным табл. 3.2, в регионе такие критерии, как доля отрасли в ВВП, количество занятых, доля отрасли в структуре экспорта, наличие внутреннего спроса, а также сложившиеся устойчивые межотраслевые связи проявляются сильно, а это означает определенную возможность развития экспорта. В тоже

время в регионе наблюдается слабая защищенность от внешних факторов, а также изменение отрицательного сальдо в экспортных и импортных операциях.

Таблица 3.1– Сравнительная характеристика общих критериев выбора приоритетных отраслей и критериев, рекомендуемых для стратегии развития экспорта

Предлагаемые критерии выбора приоритетных отраслей экономики	
для общей стратегии	для стратегии развития экспорта
Наличие объективных условий перспективного развития.	Наличие сравнительных преимуществ для перспективного развития отрасли.
Сложившийся положительный опыт функционирования.	Наличие потенциала: материально-техническая база, кадры, инфраструктура.
Фактический вклад в развитие всей системы управления.	Доля отрасли в ВВП, количество занятых, доля отрасли в структуре экспорта, наличие внутреннего спроса.
Способность позитивного воздействия на смежные объекты управления, выведения их на более высокий уровень развития.	Сложившиеся устойчивые межотраслевые связи.
Содействие прогрессивному развитию всей системы управления, обеспечивающему максимально благоприятное ее «встраивание» в мировую хозяйственную систему.	Способность снизить уязвимость национальной экономики от неблагоприятных внешних факторов, а также сократить отрицательное сальдо торгового баланса.

Источник: авторская разработка.

Таблица 3.2 – Проявление сравнительных преимуществ для агропромышленного комплекса Ошской области

Критерий	Степень проявления
Наличие сравнительных преимуществ для перспективного развития отрасли	Средняя
Наличие потенциала: материально-техническая база, кадры, инфраструктура	Средняя
Доля отрасли в ВВП, количество занятых, доля отрасли в структуре экспорта, наличие внутреннего спроса	Сильная
Сложившиеся устойчивые межотраслевые связи	Сильная
Способность снизить уязвимость национальной экономики от неблагоприятных внешних факторов, а также сократить отрицательное сальдо торгового баланса	Слабая

Источник: авторская разработка.

В повышении конкурентоспособности продукции и производства определенный интерес представляет механизм реализации экспортной политики применительно к продукции перерабатывающей отрасли. Такой механизм основывается на общих принципах, которые можно представить следующим образом(рис.3.1).



Рис. 3.1.Механизм реализации стратегии развития экспорта

Источник: авторская разработка.

Исходя из данных рис. 3.1 можно сделать вывод о том, что реализация стратегии экспорта переработки, так же как и в других секторах экономики, может быть реализована только в случае разработки перспективы развития отрасли, распознавания будущих тенденций и интегральных преимуществ как внутри региона страны, так и за ее пределами.

Большое значение имеют также учет интересов партнеров и государственная поддержка развития экспорта.

В ряду факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции и производства, заметную роль играют политическая стабильность в стране и ее регионах, а также изменения правил международной торговли.

Так произошедшие «народные революции» 2005-2010гг. и последовавшая смена верховной власти значительно снизили конкурентоспособность Кыргызской Республики на международной арене, что проявилось, в частности, в резком снижении интереса инвесторов к вложению средств в экономику республики.

Схожее положение наблюдалось и в 2014г., когда курс национальной валюты (сома) по отношению к доллару США и евро упал почти в 1,5 раза. Это в основном было вызвано изменением торговых отношений.

Таким образом, меры повышения конкурентоспособности производства и продукции перерабатывающей промышленности обширны, а факторы, влияющие на нее, разнообразны. Они не действуют прямолинейно, а порой, в противоположных направлениях.

### **3.2. Совершенствование управления системой целей условий повышения конкурентоспособности на предприятиях агропромышленного комплекса и сбыта его продукции**

В предыдущих разделах диссертационного исследования мы в основном коснулись проблем недостаточного использования экономического потенциала отрасли переработки в масштабе региона и рассмотрели основные меры повышения конкурентоспособности производства. Однако выявить невысокий уровень конкурентоспособности и наметить меры по его повышению важно, но далеко от достижения управляемости этим процессом. Ведь окончательными результатами можно считать реальное воплощение намеченного и получение конечных результатов.

В этой связи под конечным результатом мы понимаем не результат на отдельных участках агропромышленного комплекса, хотя и это очень важно, а ре-

зультат, полученный по всему комплексу и по всей цепи производства и потребления продукции АПК.

Учитывая, что конкурентоспособность продукции АПК окончательно оценивается потребителями, и такая оценка в свою очередь складывается по результатам каждого звена, входящего в него, в Ошской области в предстоящий период необходимо формировать новую экономическую модель развития агропромышленного производства и сбыта его продукции.

Новая модель, прежде всего, должна базироваться на максимальном и эффективном использовании имеющихся ресурсов и возможностей, складывающихся из экономической интеграции. Это в свою очередь способствует повышению конкурентоспособности производственных единиц, объектов инфраструктуры.

Управление повышением конкурентоспособности должно быть направлено на обеспечение устойчивого роста экономических показателей. В рыночных условиях это возможно лишь при обеспечении конкурентоспособной экономики. Вот почему первостепенное значение следует придавать управлению, как процессу принятия решений, доведения их до исполнителей, контроля и получения желаемых результатов.

Управление, прежде всего, связано с нахождением таких методов, которые позволили бы реализовать потенциальные возможности повышения конкурентоспособности производства.

Важность указанной проблемы заключается еще и в том, что для Кыргызстана и его регионов агропромышленное производство считается приоритетным, а полученные доходы от него составляют основной источник существования сельских жителей и поселков городского типа.

Управление повышением конкурентоспособности производства предусматривает, прежде всего, постановку цели и разработку программы ее достижения в более конкретном исполнении. Разрабатываются проекты, которые исходят из технико-экономического обоснования решения проблем на местах, согласованности с развитием страны, с ситуацией на рынке и т.д. Кроме то-

го, управление достижением цели включает налоговое и таможенное регулирование, а также там, где это необходимо, государственную поддержку. АПК в большинстве стран, даже в самых развитых, всегда находит поддержку, которую можно объяснить рядом объективных причин: во первых, продукция АПК относится к продукции первоочередной потребности людей; во вторых, производство ее во многом зависит от природно-климатических, географических, транспортных и других факторов, существование которых тоже носит объективный характер. Кыргызстан в этой связи не является исключением, наоборот, по географическому положению и природно-климатическим условиям находится в более рискованной зоне. Довольно часто случаются природно-климатические аномалии, а в транспортном отношении республика находится в тупике, так как выхода к океану и в европейские страны, кроме воздушного, у нее нет.

Тем не менее потенциальные возможности повышения конкурентоспособности продукции предприятий перерабатывающей отрасли в республике и ее регионах огромны. Они исходят из необходимости использования системных и рыночных методов управления.

Системой называется совокупность элементов и связей между ними, свойства системы проявляются в ее структуре и поведении. Поскольку производство и реализация продукции АПК включают множество участников данного процесса, то кроме кластерного подхода построения структуры большое значение имеет обеспечение эффективных связей между ними.

Отсюда сущность управления сводится к тому, что, с одной стороны, необходимо обеспечить эффективное функционирование каждого участника, а с другой – эффективную координацию их работы. В условиях экономической интеграции вышеназванные работы осуществляются также в быстроменяющихся условиях рынка, которые существуют вне зависимости от производителей, связей последних с объектами инфраструктуры перевозки и т.д. Для рынка важно соотношение спроса и предложения, ценообразование в пространстве и во времени.

Основой системного подхода управления является определение цели системы, формирование задачи ее достижения и выявление критериев эффективности решения этой задачи. Применительно к АПК Ошской области в качестве целевой установки можно считать рост реализации продукции комплекса на основе обеспечения конкурентных преимуществ, а также получение экономических выгод.

В качестве подцелей можно обозначить достижение какого-то уровня показателей, характеризующих качество продукции, сокращение издержек, улучшение связей структур и т.д. Это дает возможность построить дерево целей по повышению конкурентоспособности АПК в целом.

Вслед за разработкой целей исследуются возможные пути и методы решения системной задачи. Понятно, что этот участок включает два важных аспекта: с одной стороны, решение задачи следует рассматривать комплексно, то есть во взаимосвязи, а с другой стороны, каждую в отдельности, в соответствии с ее спецификой.

При этом современная теория и практика рыночных отношений говорят о малоперспективности попыток повышения конкурентоспособности любой самоорганизующейся системы как путем вмешательства сверху во внутреннюю структуру, связи, содержание, так и путем жесткого контроля всех входов и выходов системы, рассматриваемой как «черный ящик».

Следовательно, в самоорганизующейся системе действия и реакции на происходящие явления, в частности, на изменение рыночных ситуаций должны происходить по воле самой структуры (производственные единицы, объекты и т.д.). Что касается внешних ограничений, то они, как правило, содержатся в различных нормах, нормативах, в законодательных актах, принятых в установленном обществом порядке. В этом заключается основной тезис свободного и либерального предпринимательства.

В системе управления важно выявить конкретную роль иерархии вертикальной и горизонтальной системы управления и по возможности определить количественное влияние воздействия методов управления на состояние произ-

водственной единицы. Так, роль государства в лице министерств и ведомств заключается в создании производственным структурам и предпринимателям благоприятных условий для ведения своей деятельности. В качестве примера можно привести создание правительством республики благоприятных условий для привлечения инвестиций в агропромышленное производство, в особенности для предприятий переработки. В частности, переговоры о выделении инвестиций велись с Китайской Народной Республикой, с правительством Объединенных Арабских Эмиратов, а также с республикой Катар и др.

На основе привлечения инвестиций в перерабатывающую промышленность в перспективе предусматривается реализовать стратегию, в которой предусмотрено:

проведение технологической модернизации отрасли переработки и развитие на этой основе стабильного инновационного направления организации деятельности;

достижение опережающего роста выпуска конкурентоспособной продукции перерабатывающей промышленности и адекватной заготовительной логистики (сырье и материалы);

снижение объема поставки сырья на экспорт и на этой основе увеличение экспортного потенциала глубоко переработанной продукции и сельскохозяйственного сырья.

Основную же роль в управлении повышением конкурентоспособности производства играют предприятия самой перерабатывающей отрасли. Однако ни одно предприятие не выступает изолировано, и оно как по вертикали, так и по горизонтали связано с многочисленными производственными, технологическими, организационными и другими связями. Поэтому в их взаимодействиях, естественно, возникают разногласия и противоречия, которые не являются неразрешимыми, дело в том, что рыночный механизм предусматривает разрешение даже самых сложных противоречий путем свободного и добровольного согласования сторон, каждая из которых преследует свои и в тоже время учитывает интересы других ради достижения общей цели.



На практике, в управлении интересами используется еще делегирование разрешения отдельных проблем более высокому уровню структуры, например, совету директоров.

Предположим, предприятие переработки решило улучшить свою хозяйственную деятельность и поставило цель значительно повысить конкурентоспособность своей продукции за счет привлечения инвестиций. В реализации этой задачи как минимум участвуют три независимые друг от друга структуры: инвестор, совет директоров, предприятия переработки. Эти структуры, будучи независимыми друг от друга, тем не менее решают общие задачи, касающиеся одновременно все трех.

Происходит это по следующей схеме: Инвестор, выделяя инвестиции предприятию переработки, естественно, стремится не только возратить свои ресурсы с процентами, но и участвовать в управлении производством с целью эффективного использования выделенных средств.

Предприятие в свою очередь тоже хочет получить выгоды не только за счет увеличения выпуска качественной и конкурентоспособной продукции, но и мобилизуя внутренние резервы в управлении и в установлении долгосрочных и стабильных связей с потребителями продукции.

Вместе с тем идеальной согласованности инвесторов и получателей инвестиций на практике не бывает, так как интересы их зачастую не совпадают. На помощь приходит совет директоров, кому делегируют отдельные полномочия как предприятия, так и инвесторы для разрешения. Совет директоров, созданный акционерами, занимается разрешением стратегических проблем, скажем, в области технического перевооружения, изучения рынка, в области управления и т.д., по существу, совет директоров занимает такое нейтральное положение, защищая интересы акционеров. Цель акционеров сводится к созданию стабильно и устойчиво работающей производственной системы, для того чтобы стабильно получать дивиденды.

Таким образом, взаимодействие совета директоров, предприятия переработки и инвестора происходит ради достижения общей цели и в тоже время ра-

ди своих интересов. При этом в ходе предъявления друг другу требований и претензий вырабатываются общие подходы и компромиссы, которые в данный момент устраивают всех.

К сожалению, в практике Ошской области в агропромышленном производстве не получили должного развития вышеназванные методы управления.

Правда, создаются ассоциации, корпорации, холдинги, однако серьезных позитивных сдвигов в области создания конкурентоспособной продукции, завоевавшей прочную позицию на внутренних и внешних рынках, очень мало.

В теоретическом плане, полезность функционирования производственной единицы можно было бы оценить по степени ее положения на рынке. В частности, к более полезной производственной единице можно было отнести те предприятия, которые стабильно и устойчиво занимают свою нишу на рынке и во времени увеличивают свою полезность. И, наоборот, те предприятия, которые утрачивают свои позиции на рынке, следует отнести к предприятиям регрессивного характера.

Отсюда управление движением полезности предприятия можно представить в виде следующего изображения (рис.3.2).

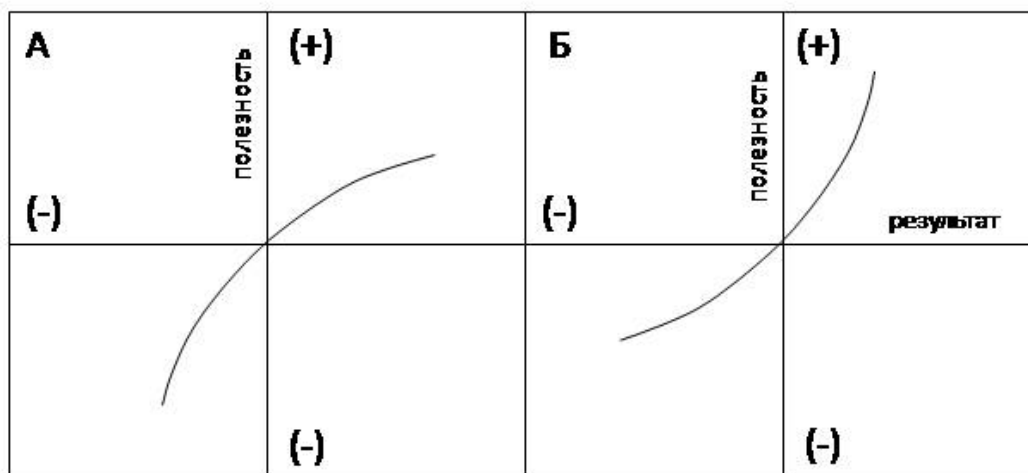


Рис.3.2.Регрессивный и прогрессивный характер полезности результатов деятельности производственной системы

Источник: авторская разработка.

Как видно из рис. 3.2, влияние методов управления на выбор стратегии представлено в строгой зависимости от полезности деятельности производственной единицы и времени. Отсюда появляется возможность предписывать производственным системам такие методы управления, которые побуждали бы их к выбору стратегий поведения, максимизирующих вероятность получения наибольшей полезности.

Рыночный механизм вполне обеспечивает необходимый выбор стратегии, и в этом главную роль играет достижение конкурентоспособности продукции и производства. Надо полагать, что именно показатели конкурентоспособности создают соответствующие методы и рычаги управления, при условии их освоения и применения на практике.

На пути достижения к цели по повышению конкурентоспособности продукции производства большое значение имеет также текущая или оперативная деятельность производственных единиц. В частности, в современных условиях для предприятий переработки Ошской области при остром недостатке оборотных и инвестиционных средств основной целью является достижение к 2020г. более чем 50% доли отечественной продукции на кыргызском рынке товаров легкой промышленности. Для этого необходимо принятие следующих мер:

- 1) увеличение оборотных средств организации;
- 2) исключение недобросовестной конкуренции. В частности, такая ситуация может быть образована за счет выпуска продукции переработки в неформальном секторе, вне официальной статистики. Понятно, что это создает негативную картину в налогообложении и ведет к порочному кругу взаимного увеличения налогового бремени и теневого сектора;

- 3) с учетом преобладания в перерабатывающей промышленности устаревшей техники и технологии целесообразно реализовать следующие меры:

ввести механизм ускоренной амортизации при проведении технологического перевооружения или капитального ремонта;

принять решение о выводе из налогооблагаемой базы налога на прибыль предприятий средства, направляемые на технологическую модернизацию производства;

4)Субсидирование предприятий переработки за счет местных бюджетов в порядке решения важных социальных задач(удовлетворение потребности людей в продукции переработки, создание новых рабочих мест и др.).

Еще один аспект управления повышением конкурентоспособности производства переработки заключается в создании нормальных условий инфраструктурного обслуживания, так как само по себе производство продукции не может достигать своей цели без доставки продукции от производителей до потребителей, за счет инфраструктурного обслуживания.

С инфраструктурным обслуживанием производства посредством транспортных средств перевозки и хранения продукции, информационного обслуживания тесно связаны и такие работы как взаимодействие различных видов собственности, взаимодействие различных органов управления, связь производственной деятельности с финансовыми, банковскими учреждениями и т.д. Например, на современном этапе развития экономики во многом достигают цели за счет такой формы, как государственное частное партнерство. На самом деле, для осуществления эффективной деятельности, направленной на создание конкурентоспособной экономики, должны учитывать сложные взаимосвязи различных видов деятельности, включая не только производственную или инфраструктурную деятельность, но и всю совокупность связей, начиная от производственной деятельности, заканчивая потреблением продукции.

Очевидным является и то, что сбои на каком-то участке непременно окажут влияние на конечный результат на рынке. Ниже в качестве примера приводим сложные взаимосвязи частного и государственного партнерства, которые оказывают влияние на организацию производственно-сбытовой деятельности в промышленном производстве(рис. 3.3).



Рис. 3.3. Влияние частного сектора на организационные структуры и связи производства промышленности<sup>18</sup>

Приведенная схема взаимодействий вполне пригодна и для агропромышленного производства региона применительно к Ошской области, за исключением, может быть, подготовки кадров разной классификации. Данная схема может найти практическое применение при подготовке кадров в колледжах, университетах и т.д., для агропромышленного производства все же следует вести в масштабах республики или Южного региона.

Необходимо отметить, что к переработке сельскохозяйственного сырья относится и первичная, а также дальнейшая глубокая промышленная обработка хлопка. Особенность непищевой отрасли переработки заключается в потреблении, длительности службы изделий, изготовленных из сырья по срокам, и т.д. При этом управление достижением конкурентоспособности переработки непищевое сырье в методологическом отношении включает те же приемы и спо-

<sup>18</sup>Портер, М. Конкуренция [Текст]: пер с англ. / М. Портер. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. - 496с.

собы, что и в других секторах экономики. Например, А.У. Жапаров приводит следующую схему обработки хлопка-сырца (рис.3.4).

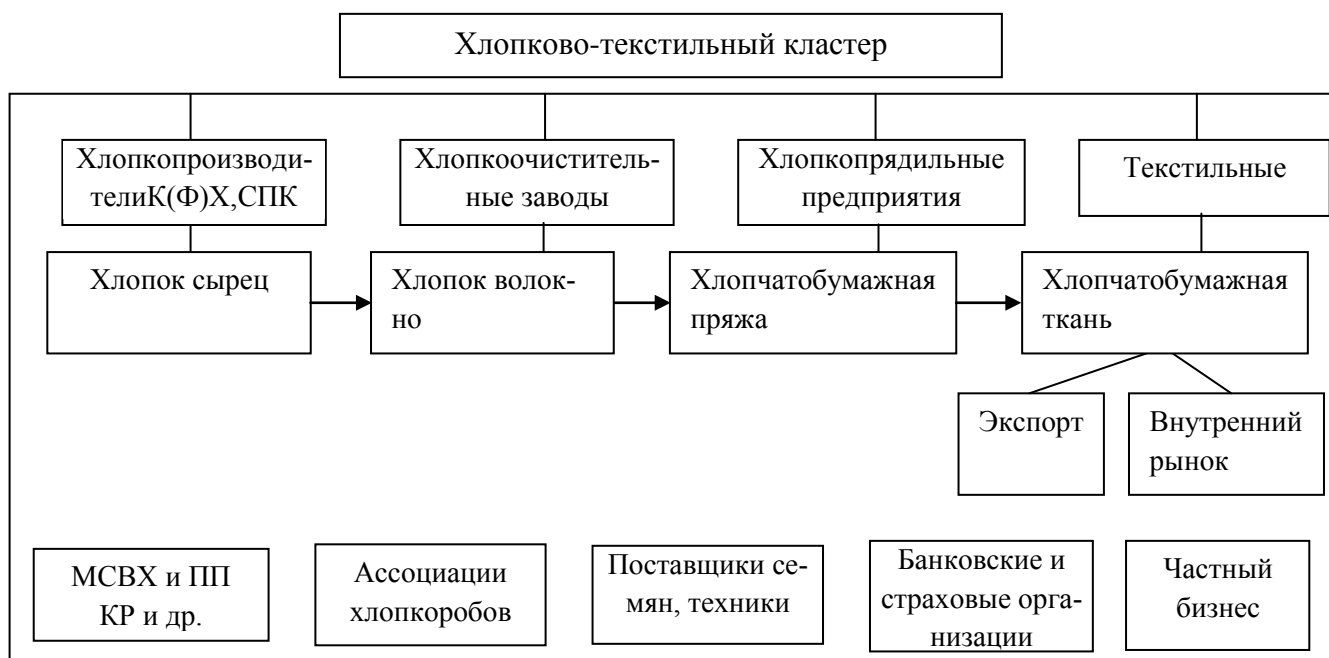


Рис.3.4.Схема обработки хлопково-текстильного кластера<sup>19</sup>.

Согласно приведенной схеме управления конкурентоспособностью производство хлопка-сырца и его переработка в дальнейшем связаны с хлопкопрядильным производством, которое находится как внутри республики, так и большей части за ее пределами. Поэтому управление конкурентоспособностью в республике заключается в качественной очистке хлопка и получении конкурентоспособной хлопкопрядильной продукции.

С другой стороны, в рамках Ошской области по переработке хлопка-сырца недостаточны для принятия целесообразных решений. Нам представляется, что управленческие меры, по повышению конкурентоспособности по крайней мере должны охватить Южный регион республики. Проблемы управления конкурентоспособностью продукции и производства перерабатывающей промышленности многогранны, поэтому нельзя свести их к какому-то стандартному положению или какой-то схеме. Так как принятие самих управленче-

<sup>19</sup>Жапаров, А.У. Стратегия модернизации экономики КР (монетно-фискальный аспект.) [Текст]: автореф. д-ра экон. наук: / А.У. Жапаров. -Б.,2009.

ских решений в свою очередь тоже непрерывно меняется. Поэтому большее значение, на наш взгляд, имеет не только принятие своевременных и нужных управленческих решений, но и сама организация управленческих процедур.

От налаженной и хорошо организованной системы управления во многом зависит успешная деятельность производственной единицы, речь здесь идет о нахождении таких методов и способов организации, при которых управленческие процедуры могут обеспечить соответствующий результат.

Между тем среди управленцев бытует мнение, что достаточно подобрать кадры и рабочую силу, а затем своевременно дать команду исполнителям и контролировать их работу, этого достаточно, чтобы добиться нужных результатов. Однако практика показывает, что подобная организация управления, тем более в условиях либерализации и свободы предпринимательства недостаточна. К тому же мы еще не научились подчинять организацию управления получению результатов с наперед заданными свойствами.

Следовательно, высокая попытка улучшить организацию управления нередко сводится к процедуре совершения проб и ошибок.

В этой связи в рыночных условиях делаются попытки распознать перспективные достижимые результаты и приспособить приемы управления к их достижению. Естественно, нужно исследовать прогрессивные тенденции в области технологии производства, а также строить своего рода алгоритм управленческих процедур по этапам.

В тоже время такой порядок не означает детального установления показателей для каждого участка агропромышленного комплекса по ряду причин: во-первых, заблаговременно невозможно предугадать все детали количественных и качественных характеристик, выпускаемой и потребляемой продукции АПК; во-вторых, использование сквозных или сводных показателей по всем ступеням иерархии вертикальной интеграции или сводных показателей по всей территории по горизонтали ведет к снижению организации системы, по сути дела, превращению ее из органичной в конгломерат слабо связанных между собой

элементов, для каждого из которых локальные интересы оказываются предпочтительнее общесистемных.

Рыночный механизм в принципе не допускает проявления вышеназванных организационных недостатков, поскольку оценка каждого звена управления осуществляется не по показателю расходования ресурсов или количественных показателей промежуточного характера, а оценивается по принципу соотношения результатов к затратам, то есть по показателям эффективности. При этом результаты деятельности оцениваются на рынке по соотношению спроса и предложения и обмена.

Изложенное выше, на наш взгляд, диктует необходимость строить управление исходя из следующих принципов:

1) оценка деятельности и, главное, создание нормативной базы для управления по конечным результатам деятельности системы данного уровня. В частности, это означает получение прибыли соответствующего уровня, а не путем суммирования информации более низких уровней;

2) адаптация системы управления к изменениям в точках оценки деятельности каждого участка. Например, если изменились условия продажи продукции переработки в ту или иную сторону под воздействием спроса и предложения, следует произвести соответствующие коррективы производственной системы.

Безусловно, указанный порядок порождает известную трудность из-за наличия неопределенности производственно-сбытовой деятельности. Чтобы сгладить неопределенность, следует больше прибегать к изучению тенденций использования результатов научных исследований путем обеспечения достоверной информационной базы.

В связи со сказанным выше, в Ошской области предстоит разработать не только оптимальные организационные структуры управления кластерного типа в переработке, но и подумать о способах получения объективной информации.

Необходимо отметить, что современная трактовка управления, его формы и методы преподносятся как инструменты социально-экономического пере-



устройства. Данный общий тезис относится и к отдельным отраслям, и к территориям, ведь все начинается с управления, суть которого состоит в управлении действиями людей, именно управляющих в лице менеджеров. Управляющие дают команду и осуществляют контроль над его выполнением, а это и есть воздействие управляющего на управляемую систему.

В современных условиях управление тесно сочетается с такими явлениями, как конкуренция, со стремлением снизить издержки, с сокращением времени производства, ростом объемов информации и т.д.

Применительно к переработке сельскохозяйственного сырья Ошской области представляет большой интерес рассмотрение вышеназванных общих черт и тенденций для организационного развития.

Как отмечалось выше, современные достижения теории и практики управления в известной мере могут быть внедрены для условий Ошской области в той мере, в которой организационные структуры управления в области готовы для этого как по степени наличия условий, так и средств для внедрения.

С переходом на рыночные отношения организационные проблемы управления проявлялись в основном в трех направлениях:

- 1) переход от централизованной к децентрализованной системе управления на базе многообразия собственности на средства производства;
- 2) подчинение функциональных служб высшему корпоративному руководству (ассоциаций, объединений, кооперативов);
- 3) концентрация, специализация, комбинирование и кооперирование по вертикали и горизонтали по технологическим связям, при сохранении относительной юридической и экономической самостоятельности производственных и других структур и на этой основе образование кластера.

Эти направления следует считать основными, которые исходят из современных требований. Однако динамика организационных форм вполне может диктовать другие формы, например, объединение с предприятиями торговли, транспорта и т.д., расположенными как в данном, так и других регионах. Главное заключается не в организационной форме управленческих структур, а в

том, чтобы организация управления обеспечила наибольшие результаты при наименьших затратах.

В агропромышленном производстве построение организационных структур по вышеназванным направлениям не только в Ошской области, но и по республике в целом в настоящее время не находит достаточного развития, несмотря на явные преимущества. Во-первых, входящие в объединения корпорации и другие образования структуры предприятия (хозяйства и др.) обладают достаточной самостоятельностью и полномочиями, на них возлагается ответственность за производственно-хозяйственную деятельность в широких масштабах.

В тоже время функциональные службы сосредоточены в аппарате управления объединений, корпораций, холдингов и др., которые играют роль высшего руководства. Однако принцип работы высшего руководства не сводится к мелочной опеке и контролю хозяйственной деятельности нижестоящих самостоятельных предприятий, а к выполнению делегированных им обязанностей по разработке стратегии объединения. Высшему руководству создаются возможности заниматься долгосрочными прогнозами, расширяющимися внешними контактами организаций деятельности совета директоров.

С учетом разнохарактерности агропромышленного производства, охватывающего аграрный и промышленный секторы экономики, а также рассредоточенности хозяйств в Ошской области по семи районам, в том числе по горным местностям, создание эффективно работающей системы, где, с одной стороны, обеспечивается децентрализация управления, а с другой – концентрация функциональных служб и решение стратегических задач, в обособленной структуре в качестве высшего руководства весьма трудно. Дело в том, что при излишней децентрализации к тому же производственно-хозяйственных структур, расположенных на отдаленных друг от друга территориях, создаются трудности в информационном обеспечении, а также в контроле некоторых позиций производственно-хозяйственной деятельности.

В этой связи, на наш взгляд, для Ошской области следовало бы в перспективе создать два центра – в городах Ош и Узген, где необходимо расположить центральный аппарат управления объединений. При этом для Ошской области низовые производственные структуры могли бы включить предприятия хозяйства Кара-Суйского, Араванского, Наукатского районов. А для Узгенской зоны – Кара-Кульджинского района. Что касается Алайского и Чоналайского районов, то для их хозяйств установить договорные связи с одним из двух объединений.

Необходимо отметить, что организационная перестройка не только структур управления, но и их прав и ответственности может быть проведена исключительно по мере необходимости, так как частая смена структур управления на любом уровне вносит неудобства с точки зрения обеспечения стабильности и устойчивости управления. Однако и правда то, что застывание управленческих структур без учета новых требований и изменений в управленческой среде вряд ли можно считать инновацией. Поэтому выбор наиболее выгодных вариантов управленческих структур – неотъемлемая задача практики управления.

### **3.3. Реализация проекта модернизации перерабатывающей фирмы как фактор повышения конкурентоспособности производства**

Модернизация как мера совершенствования производственной деятельности представляет собой комплекс мероприятий, охватывающих процесс начиная от выращивания сельскохозяйственного сырья, его переработки и заканчивая доведением продуктов до потребителей. В такой постановке вопроса рассматриваются не отдельные участки технологических циклов, а весь процесс – от добычи сырья до потребителя готовой продукции.

Разумеется, модернизировать можно отдельные участки, например, производство сельского хозяйства для получения качественного сырья для переработки или саму переработку для обеспечения конкурентоспособной продукции.

В этом же ряду находится модернизация передвижения товаров с целью обеспечения сохранности потребительной стоимости и своевременной доставки продуктов до потребителей и т.д.

В рамках нашего исследования основной акцент сделан на проблему модернизации производства переработки сельскохозяйственного сырья с помощью совершенствования реализации бизнес-проектов путем внесения изменений в организацию реализации проектов. Как правило, процедура реализации проекта начинается с разработки самого проекта, которая включает обоснование, постановку задачи, анализ существующего положения, этапы модернизации, а также бизнес-план, в котором отражаются результаты экономической деятельности в виде срока окупаемости вложений, размеров прибыли и другие показатели.

Необходимо отметить, что общая процедура реализации бизнес-проектов схожа для производственной сферы не только для различных секторов экономики, но и для различных стран, так как они содержат общие для всех проблемы привлечения инвестиций, обеспечения их отдачи, расчета прибыли или рентабельности, учета затрат и т.д.

Однако проблема возникает в разработке самих проектов, в создании условий инвестиционной привлекательности, участия в конкурсах как самих проектов, так и в их реализации с помощью инвестиций. Весьма непростые вопросы возникают по разработке проектов привлечения инвестиций, а главное по реализации проектов, обеспечивающих выгоды для всех участников модернизационного процесса. Речь идет об инициаторах модернизации, инвесторах, посредниках, управленцах, представляющих интересы различных структур (например, производителей, совета директоров инвестора, банковских работников).

Применительно к перерабатывающей отрасли Кыргызстана можно сказать, что культура модернизации на основе проектного подхода находится на начальном этапе развития. Это понятно, поскольку для создания стабильной и устойчивой системы модернизации производства нужны опыт квалифициро-

ванных специалистов для осуществления модернизации, инвестиции, развитые связи с рынком и потребителями, конкурентная среда и др.

В условиях продолжающегося экономического кризиса, за годы суверенитета, в том числе в сфере переработки, хронический недостаток инвестиций не только на модернизацию, но и на текущие оборотные средства, устаревшая материально-техническая база, недостаток квалифицированных специалистов и другие факторы выдвигают проблему осуществления модернизации. Тем не менее нужно выделить болевые точки реализации проектов модернизации отрасли переработки в республике, в частности в Ошской области. Они следующие:

1) почти неприемлемые условия кредитования модернизационных проектов со стороны коммерческих банков республики из-за чрезмерно высоких процентных ставок;

2) слабая инвестиционная привлекательность предприятий переработки из-за устаревшей материально-технической базы и технологии производства, на модернизацию которых требуется много инвестиций при неопределенности окупаемости их, а также при наличии рискованных ситуаций;

3) неуверенность зарубежных инвесторов в работе с местными партнерами в выполнении обязательств по срокам и качеству работ;

4) наличие барьеров и бюрократических проволочек в оформлении договоров со стороны территориальных органов власти;

5) относительно маленькая емкость рынка на продукцию переработки и др.

С вступлением Кыргызстана в Евразийский экономический союз вместе с Арменией, Беларусью, Казахстаном и Россией с 12 августа 2015 г. облегчаются некоторые трудности, например, расширяется емкость рынка, что важно для реализации продукции перерабатывающей промышленности. Кроме того, расширяются инвестиционные возможности для бизнес-среды, так создан совместный Кыргызско-Российский фонд развития экономики, финансируемый со стороны России. В настоящее время на счету этого фонда находится 300 млн. долл. США, а до конца 2015 г. размер фонда будет доведен до 500

млн.долл.США, а в последующем –до 1 млрд. долл.США. Аналогичный фонд создан и работает с Казахстаном.

Вместе с тем стало ясно, что Российский фонд развития будет задействован исключительно для крупных проектов, а предприятия переработки тем более модернизационные процессы не рассчитаны на крупные вложения, поэтому этот источник финансирования для перерабатывающих предприятий, возможно, не будет задействован.

Отсюда проблема привлечения инвестиций для перерабатывающих предприятий Ошской области по-прежнему остается злободневной. Существует много способов инвестирования в модернизацию. Обязательными для всех случаев являются: разработка качественных проектов модернизации, выдерживающих конкуренцию привлечения инвестиций; качественная и своевременная реализация проектов; обеспечение экономических выгод от реализации проекта.

На наш взгляд, заслуживает внимания еще один прием привлечения инвестиций, в особенности в малых размерах для совершенствования производственных систем, когда официальные условия кредитования неприемлемы, а к приемлемым зарубежным инвесторам невыгодно инвестировать из-за волокиты в процедурных вопросах, к тому же, если речь идет о небольших размерах инвестиций. В этот же ряд можно включить неразвитость видения отечественных инвесторов в перспективе вложений со стороны тех, у кого имеется такая возможность. Они скорее охотно будут вкладывать средства до 500млн.долл.США, чтобы стать депутатами ЖогоркуКенеша, чем в реальный бизнес-проект(только вступительный взнос регистрации каждой политической партии для участия в выборах в ЖогоркуКенеш составляет 5 млн.сом.).

Между тем во многих странах мира практикуется реализация бизнес-проекта исключительно за счет мобилизации организационных факторов в рамках действующих законодательных положений. Это можно представить следующим образом:

1. Создать команду из числа заинтересованных лиц, участвующих в реализации бизнес-проекта и имеющих возможность внести реальный вклад в реализацию проекта (необязательно в виде денежных средств, можно в виде помещений, имущества, материалов, предпринимательской способности). Это очень важно, поскольку любой серьезный проект невозможно реализовать в одиночку. Состав и количество участников зависят от объема проектов, степени сложности его реализации и др.

2. Главным вопросом является сбор достаточного объема инвестиций для реализации проекта из различных источников. Это могут быть частные инвестиции, временно свободные деньги учреждений, организаций, различных фондов и т.д. К сожалению, в нашей республике еще не разработаны положения об использовании средств такого рода случаях.

Между тем на практике распространена дача денег частными лицами под проценты. В зарубежных же странах распространена практика использования свободных денег для предпринимательских целей. Например, предпринимательские структуры университетов, колледжей, спортивных организаций и т.д. функционируют исключительно за счет собственных средств. Там же в законодательном порядке предусмотрено использование денег частных лиц для инвестиционной деятельности и др. К сожалению, в практике Кыргызстана пока больше запретов, чем разрешений использования свободных денег на различные инвестиционные цели. Отчасти это делается для того, чтобы не допустить злоупотреблений со стороны официальных лиц. Но практика берет свое, в тени совершаются чудовищные операции, связанные с использованием свободных денег и зачастую со стороны банковских структур.

3. Разработать уставы функционирования инвестиционной группы таким образом, чтобы каждый член или участник этого процесса был заинтересован в реализации проекта и несении ответственности. Очень важно создать атмосферу доверия друг к другу в команде. Этого можно добиться за счет разработки справедливых, открытых и понятных для всех положений в уставе с указанием интересов и областей ответственности.

В этом документе должны быть указаны все условия работы, включая процентные ставки тем, кто предоставляет капиталы. Поскольку любые договорные отношения строятся на правовой основе, в уставе четко должны быть сформулированы пункты исходя из юридических норм.

4. Центральное место, конечно, занимает практическая реализация проекта по модернизации, которая включает непосредственно работы, предусмотренные в проекте. Как правило, в проектах предусматриваются детальная расшифровка структуры и этапов работы, календарные сроки, а также расходы в денежном выражении. Нельзя допускать бесконечных изменений статей расходов, хотя в реальности это необходимо сделать, так как меняются цены приобретаемых материалов, изменяются условия труда и т.д. Однако такие изменения должны быть обоснованы максимально объективно, без злоупотреблений доверия участников проекта.

5. В силу специфичности модернизационного процесса, четко определить границы модернизации, этапы выполнения, а также подготовить документы по сдаче модернизационного проекта. В приеме могут принять участие много сторон, имеющих отношение к данному делу, поэтому следует тщательно подготовиться к сдаче работы или объекта с учетом требований разных участников. Например, часто бывают случаи, когда объект не принимается в эксплуатацию из-за нарушения пожарной экологической санитарно-гигиенической безопасности. Это может иметь место, например, при возведении объекта, когда забывают проложить каналы для поступления чистого воздуха или, наоборот, отвода его наружу, исправить это иногда бывает невозможно.

6. В реализации бизнес-проектов часто возникает необходимость изменить направление деятельности или остановить реализацию по непредвиденным обстоятельствам. Поэтому в проектах и в практической деятельности и их реализации должны быть предусмотрены альтернативные варианты. Это делает более гибким процесс модернизации.



7. Заключительный этап – юридическое оформление завершения модернизации. Данный этап требует внимательности со всех сторон, то есть с технической, эксплуатационной, расчетной и т.д.

Попытаемся вышесказанные подходы по реализации бизнес-проекта внедрить на практике. В качестве объекта модернизации нами выбрано АО «Келечек», где при участии автора данной работы разработана заявка на конкурс по привлечению инвестиций. Она представлена ниже в официальном формате.

Дата заполнения «\_\_» \_\_\_\_\_ 2014г.

№	Наименование требуемых данных (сведений)	Описание сведений
<b>I. Сведения об инициаторе проекта</b>		
1.	Полное наименование инициатора проекта	Реконструкция, техническое оснащение производственного цеха АО «Келечек»
2.	Учредители, акционеры, директор	От имени предприятий акционеров руководитель предприятия
3.	Юридический и фактический адрес (для корреспонденции)	г. Ош, ул.Карасуйская1
4.	Деятельность инициатора проекта в настоящее время (профильная активность)	Основным видом деятельности является выпуск следующих плодоовощных консервов: огурцы маринованные, томаты маринованные. Вся продукция выпускается в стеклянных банках емкостью 0,4л; 0,65л; 1л; 3л
<b>II. Сведения о проекте</b>		
1.	Предполагаемое инициатором название проекта	Проект реконструкции технического оснащения производственного цеха АО «Келечек» (повышение конкурентоспособности предприятия через модернизацию производства)
2.	Отрасль	Перерабатывающая промышленность
3.	Место реализации проекта	г. Ош, Акционерное общество «Келечек» КР
4.	Краткое описание проекта	Целью данного проекта является повышение конкурентоспособности предприятия через модернизацию и дооснащение технологического оборудования и увеличение ассортимента выпускаемой продукции. Организация производства огурцов консервированных, томатной пасты, соков натуральных и восстановленных в ассорти-

		менте на базе производства АО «Келечек». Также предприятие имеет возможность переработать в год 4 тыс. т мяса, произвести до 1 т колбасных изделий и 6 тыс. туб консервов.
5.	Текущий статус проекта	АО «Келечек» образовано 01.04.1993 г., основным видом деятельности АО «Келечек» является закупка, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции и продукции животноводства. Предприятие имеет широкий ассортимент выпускаемой и реализуемой продукции: статус проекта -создание устойчивых и малозатратных цепей для переработки и реализации производимых в указанном регионе овощей и мясных изделий.
6.	Залог	В качестве залога предлагается список из следующего имущества: Производственная недвижимость действующего цеха АО «Келечек», оценочная стоимость составляет 1 млн. долл. США.
7.	Рынки сбыта	В настоящее время около половины продукции предприятий перерабатывающей отрасли реализуется в Кыргызстане, остальная часть в России и Казахстане, причем российский рынок более двух третей от всего экспорта. Свою продукцию за пределы республики экспортируют около половины местных производителей. В качестве целевого рынка они рассматривают Республику Якутию, центральный район России, по приемлемым для производителей ценам. Предполагается, что проект будет реализован в несколько этапов. На первом этапе целевым рынком данного проекта будут являться преимущественно помидоры, капуста, яблоки. По мере расширения производства целевой рынок будет расширяться до производства более широкого ассортимента консервированных фруктов, овощей и ягод.
8.	Региональные и мировые конкуренты	-Практическое отсутствие конкуренции на мировом рынке; -Большая емкость экспортного рынка; -Соки легко транспортировать на далекие расстояния, поскольку срок хранения таких продуктов достигает от одного до двух лет; -Имеется возможность организации полугодового производства за счет собственного сырья и

		<p>хранения его в специально оборудованном овощехранилище;</p> <p>-Безотходное производство. Любые отходы находят применение, приносят доход;</p> <p>-Государственная политика Кыргызской Республики направлена на развитие агропромышленного комплекса, внедрение новых технологий и развитие предприятий, ориентированных на экспорт, в связи с этим имеются налоговые преференции;</p> <p>-Быстрая окупаемость вложенных денежных средств.</p>
9.	Оценка местных ресурсов.	<p>Южный регион Кыргызстана - исторически сложившаяся зона сельскохозяйственной культуры. Здесь на протяжении многих веков создано большое количество ценных сортов высококачественных плодов, которые известны далеко за пределами республики.</p> <p>Обеспечение производства сырьем первоначально планируется на основе договорных отношений с частным сектором и мелкими фермерскими хозяйствами. Организованный закуп позволит фермерам его реализовать, а закупочные цены при этом должны обеспечить конкурентоспособность готовой продукции.</p>
10.	Наличие ключевого персонала для реализации проекта.	<p>Для реализации проекта и осуществления деятельности предприятия потребуются квалифицированные работники: менеджеры, управленцы и профессионалы (технолог, инженер и др.) Высшей школой Кыргызстана такие специалисты готовились на протяжении ряда лет. Поэтому отбор специалистов для проектируемого предприятия можно будет провести на конкурсной основе, уделяя внимание образованию по специальностям, дипломам, сертификатам, производственному опыту работы в данной сфере.</p>
11.	Инвестиционный партнер	<p>Стоимость проекта оценивается в 200,0 тыс. долл. США. Проектное освоение мощностей планируется начать с 2015 г., постепенно наращивая объемы перерабатываемой продукции. Планируется, что кредит потребуется сроком на 3 года, с правом погашения процентов 4 раза в год, основной суммы 1 раз в год, также предполагается льготный период по выплате основной суммы</p>

		кредита – 1год. Источником для погашения кредита и процентов по нему, начиная с 2016 г., являются результаты операционной деятельности АО «Келечек».
12	Риски	<p>При реализации инвестиционного проекта всегда существует некоторая вероятность того, что реальный доход будет отличаться от прогнозируемого, т.е. существуют инвестиционные риски, связанные с реализацией предлагаемого проекта, которые можно поделить на следующие основные группы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• технологический риск;</li> <li>• риск отсутствия или падения спроса;</li> <li>• риск неплатежей;</li> </ul> <p>В соответствии с проведенными экспертными оценками, даже максимальный размер рисков при реализации проекта в данной отрасли не оказывает драматического влияния на способность обслужить кредит полностью и в установленные в настоящем бизнес-плане сроки.</p> <p><b>Технологический риск</b></p> <p>Поскольку технология производства соков стандартна и отработана многими производителями, никаких трудностей с эксплуатацией оборудования не предвидится.</p> <p><b>Риск, связанный со степенью доступности сырья.</b></p> <p>Этим видом риска можно пренебречь вследствие того, что планируемая к выпуску продукция при реализации данного проекта полностью будет поглощена большим ростом емкости рынка. Имеется возможность обратиться к любому заводу-поставщику оборудования по производству соков, как правило, они заинтересованы в приобретении продукции-полуфабрикатов в неограниченных количествах.</p> <p><b>Риск неплатежей.</b></p> <p>В условиях кризиса платежеспособного спроса вероятность риска неплатежей достаточно высока. На сведение до минимума риска такого характера, для получения определенных гарантий оплаты, варианты оплаты будут направлены либо на предоплату, либо на применение аккредитивной формы расчетов.</p>

<b>III. Сведения о финансировании</b>						
1.	Общий объем проекта инвестиций для реализации проекта	<p>- Полная стоимость проекта инвестиции- 200,0 тыс. долл. США.</p> <p>- Собственные средства -100,0 тыс. долл. США.</p> <p>- Запрашиваемая сумма займа-100,0 тыс.долл. США.</p>				
2.	Рентабельность проекта	Основные финансовые показатели				
		Статья	Един. изм.	2015 год.	2016 год.	2017 год.
		Себестоимость 1 кг готовой продукции	долл.	1,50	1,48	1,40
		Прибыль	%	25,0	28,0	30,0
		Рентабельность	%	12,0	14,0	19,0
3.	Собственное участие инициатора проекта (денежные средства, активы)	<p>АО «Келечек» было учреждено в апреле 1993 г.</p> <p>- Земельный участок-7 га земли.</p> <p>- Производственные помещения – 2500кв.м.</p> <p>- Офисные помещения – 100кв.м.</p> <p>- Складские помещения – 1800кв.м.</p> <p>- Прочие помещения – 2000кв.м.</p> <p>- Технологическое оборудование</p> <p>- Хозяйственные постройки</p> <p>- Насаждения на земельном участке</p>				
4.	Запрашиваемая сумма финансирования(в млн.долл. США.)	<p>Запрашиваемая сумма 100,0 тыс. долл. США. Из них для приобретения оборудования по производству томатов, томатов-пюре, соков, необходимого монтажа и ввода в эксплуатацию технологической линии, состоящих из компонентов на сумму 50,0 тыс. долл. США. И обратное средство -50,0 тыс. долл. США.</p>				
5.	Целевое назначение предполагаемых инвестиций	<p><b>Цели проекта</b></p> <p>Создание устойчивых и малозатратных цепей для переработки и реализации производимых в указанном регионе фруктов, овощей. Организовать линию по производству натуральных фруктово-овощных соков. Основными потребителями проекта предположительно будут: население, сдающее продукцию для переработки; население использующее готовую продукцию; население, получающее рабочие места в результате деятельности предприятия.</p>				
6.	Финансовое состоя-	АО «Келечек» является юридическим лицом,				

	ние заявителя за последние 3 года	имеет свою печать, уплачивает налоги, делает социальные отчисления, задолженностей по налогам и отчислениям не имеет.
7.	Объем налоговых выплат за 3 года (в млн.долл. США)	Объем налоговых выплат за 3 года составляет 46,7 тыс.долл. США.
8.	Количество создаваемых рабочих мест	Количество работающих на вспомогательном производстве 15 человек. При модернизации производства АО «Келечек» дополнительно создадутся 30 рабочих мест.

В представленной заявке подробные расчеты эффективности инвестиций предусматривается предоставлять инвесторам по мере необходимости. Они достоверны и выполнены в соответствии с требованиями к оформлению подобного рода заявок.

Учитывая, что сумма запрашиваемых инвестиций невелика, в районе 100 тыс. долл.США, предусматривается через различные каналы создать команду заинтересованных лиц в реализации проекта не только из числа членов АО. Одновременно прорабатывается правовая сторона привлечения инвестиций в соответствии с действующими законодательными актами.

Нам представляется, что воплощение любой инициативы по расширению предпринимательской деятельности, в том числе через модернизацию отдельных участков производственной системы способствует повышению конкурентоспособности не только отдельно взятого предприятия, но и региона в целом, ни столько по объему прибыли, сколько по направлениям действий участников проекта.

### **Выводы по главе 3.**

1.Для выпуска качественной продукции востребованной потребителями необходимо проводить комплекс мероприятий направленных на техническое перевооружение производства, применение высоких технологий, а также на активизацию инвестиционного процесса, как в области привлечения инвести-

ций, так и создания инвестиционного климата в самом агропромышленном производстве.

2. Для достижения управляемости недостатками конкурентоспособности и выявления мер по ее повышению, необходимо разработать новую экономическую модель развития агропромышленного производства и сбыта его продукции. Новая модель основывается на максимальном и эффективном использовании имеющихся ресурсов и тех возможностей, складывающихся из экономической интеграции. Управление, прежде всего связано с нахождением таких методов, которые позволили бы практически реализовать потенциальные возможности повышения конкурентоспособности производства.

3. В рамках нашего исследования основной акцент сделан на проблему модернизации производства переработки сельскохозяйственного сырья с помощью совершенствования реализации бизнес проектов путем внесения изменений в организацию реализации проектов. Как правило, процедура реализации проекта начинается с разработки самого проекта, которое включает обоснование, постановку задачи, анализ существующего положения, этапы модернизации, а также бизнес-план, в котором отражаются результаты экономической деятельности в виде срока окупаемости вложений, размеров прибыли и другие показатели.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное диссертационное исследование позволило сделать следующие выводы и предложения.

1. Конкурентоспособность продукции и производства перерабатывающей промышленности представляет собой сложную конструкцию, состоящую из многосторонних качественных, количественных, целевых и многих других характеристик. При этом следует различать конкурентоспособность продукции, которая оценивается на рынке товаров и услуг совокупностью таких показателей, как качество, цена, условие потребления и др., и конкурентоспособность производства, которая определяется конкурентными преимуществами, созданными на том и ином предприятии по выпуску товаров, а по сравнению с конкурентами, по отношению к прошлому периоду. Учитывая, что конкурентоспособная продукция создается в результате интеграций различных сфер деятельности, в заслугу конкурентоспособной продукции переработки, кроме переработки, следует включать и сельские хозяйства, поставляющие сырье, отрасли инфраструктуры, осуществляющие перевозку, хранение, и объекты рынка, производящие сбыт продукции.

2. Исключительное значение имеют методы измерения конкурентоспособности продукции, предназначенные для того, чтобы правильно наметить пути ее повышения, а также правильно оценить современное состояние конкурентоспособности. Вносим ряд уточнений в оценку конкурентоспособности. Они касаются места и времени оценки, в частности, конкурентоспособность продукции оценивается только на рынке в процессе реализации продукции, ее оценивают покупатели. Поэтому намечаемые меры по повышению конкурентоспособности продукции со стороны потребителей должны исходить помимо прочего и из тенденций измерения рыночной конъюнктуры.

3. В условиях глобализации экономики и появления на рынке множества потребительских товаров для обеспечения стабильной и устойчивой конкурентоспособности продукции переработки нужен стратегический подход, который включает анализ современного состояния, учет тенденций перспективного раз-



вития, а также научнообоснованные прогнозы и расчеты. Выполнение этих требований –необходимое условие занятия на внутреннем и внешнем рынке достойного места.

4. Анализ современного состояния конкурентоспособности продукции и производства в перерабатывающей отрасли Ошской области показал существенные резервы повышения конкурентоспособности. Они связаны с техническим перевооружением предприятий переработки, внедрением новых технологий и инноваций в организации производства. Определенные резервы связаны с изучением рынка и покупательной способности населения, маркетинговым исследованием.

5. В качестве основных направлений повышения конкурентоспособности переработки предлагаются меры технического перевооружения и внедрения новых технологий; сокращения издержек производства с целью снижения цен.

6. Повышение конкурентоспособности продукции и производства требует управляемости этим процессом. В свою очередь управляемость включает постановку цели и задач на каждом участке управляемой системы, поскольку переработка, будучи интегрированной сельским хозяйством и торговлей, достигает конкурентоспособности не только усилиями каждого звена управления, но и общими усилиями интегрированных отраслей.

7. Реальные достижения конкурентоспособности продукции в целом и на отдельных участках могут быть осуществлены реализацией конкретных мероприятий. В качестве такого подхода предлагается реализация конкретного бизнес-проекта по АО «Келечек» Ошской области, который составлен с активным участием автора. В бизнес-проекте обосновываются цели и задачи модернизации; приводятся основные этапы его реализации, расчеты эффективности вложений и срок окупаемости; размеры прибыли и рентабельности в случае успешной реализации проекта.

## Список использованной литературы

1. Новая редакция Конституции Кыргызской Республики.-[Электронный ресурс].-Режим доступа.-www.ar-namys.org
2. Гражданский кодекс Кыргызской Республики: закон КР.-[Электронный ресурс].-Режим доступа.-www/cac-civillaw.org/gezetz/kirgisistan/GK-Kyr.ru.rtf
3. О кооперативах :закон КР.-[Электронный ресурс].-Режим доступа .-www.cac-civillaw.org
4. Земельный кодекс КР: закон // Нормативные акты Кыргызской Республики.-2001.-№12.-С.29-32.
5. Об управлении землями сельскохозяйственного назначения : закон КР //Нормативные акты Кыргызской Республики.-2001.-№12.-С29-32
6. Налоговый кодекс Кыргызской Республики .-Б.:Академия,2013,-272с.
7. Абдиев, М. Повышение эффективности плодоовощного производства в условиях рыночной экономики [Текст]: автореф. канд. дис. / М. Абдиев. – Ош, 2012.
8. Абдымаликов К., Жумабаев Ж. «Экономика сельского хозяйства» Учебник.- Бишкек, 2012.-287-293с.
9. Абдымаликов К.А. Экономика Кыргызстана (на переходном этапе) : учебник. -Бишкек, 2010.-С305-333.
- 10.Аграрные преобразования Кыргызской Республики в переходной период //Под ред. Т.К. Койчуева и Д.С. Джаилова.-Бишкек: ЦЭи СР при МФ КР, 1999.-88с.
- 11.Аграрная реформа в России концепции, опыт, перспективы Под ред.членкор. РАСХН А.В.Петрикова.-М.: Энциклопедия Российских деревень,
- 12.Агирбов Ю. Формирование и развитие регионального плодоовощного подкомплекса Ю. Агирбов Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-1997.-№8.-С.20-22.
- 13.Агирбов Ю. Рынок картофеля и плодоовощной продукции. Ю. Агирбов АПК: экономика и управления.-2000. -№12.-С.50-59.

14. Агропродовольственный сектор России на пути к рынку. Под ред. П. Верховайма, Е. Серовой и др.; Аналитический центр агропродовольственной экономики, Ин-т экономики переходного периода.
15. Агропромышленные объединения США.
16. Агропромышленные формирования холдингового типа ВНИИЭСХ, Белгородская.
17. Алшанов, Р.А. Казахстан на мировом аграрном рынке потенциал, проблемы и их решение Р.А. Алшанов.- Алматы
18. Андриющенко, С.А. Оценка возможности регулирования потребления взаимозаменяемых продовольственных товаров С.А. Андриющенко, Е.Н. Трифонова Материалы международной конференции. «Сельская бедность: причины и пути преодоления».
19. Большая Советская Энциклопедия Сов. Энциклопедия, 1991.- Ч.2.- 335с.
20. Буздалов, И.Н. Возрождение кооперации /И.Н. Буздалов .- М.: Экономика, 1990.- 240с.
21. Борисенко, А. Развитие оптовой торговли плодоовощной продукцией на основе зарубежного опыта /А. Борисенко //Международный сельскохозяйственный журнал-1997.- №2.- С.26-30.
22. Борисенко, А. Система реализации плодоовощной продукции в США и странах ЕС /А. Борисенко, Л. Усенко// Международный сельскохозяйственный журнал -1999.- №1.- С.28-32.
23. Бутыркин, А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности [Текст] / А. Я. Бутыркин. - М.: Экономика, 2003– 200 с.
24. Воронавицкий, М.М., Щербаков, А.В. Поведение предприятий при олигопольной конкуренции на денежном и бартерном рынках одновременно [Текст] / М.М. Воронавицкий, А.В. Щербаков // Экономика и математические методы. – 1999. - Т.35, №2. - С.88-101.
25. Гончаров В.Д., Перерабатывающая промышленность России при переходе к рынку /В.Д. Гончаров, В.А. Борисов //Достижение науки и техники.-1998.- №4.- С.26.-29.

26. Гордон, М.П. Термины управляют товародвижением /М.П.Гордон,В.Савицкий//Риск.-1995-№4.-с.19-24.
27. Горенков, Э.С. Опыт применения предварительного охлаждения плодово-овощной продукции перед транспортированием и хранением : обзорная информация/Э.С. Горенков.,Н.С. Шишкина ;АгроНИИТЭПП.- М.:Б.и.,1987.-25с.
28. Дамм, А.Н. Реформирование экономических отношений в АПК: опыт, проблемы и перспективы/А.Н.Дамм.-Новосибирск: ИЭи ОППСО РАН,1998.- 23с.
29. Джаилов, Д.С. Развитие аграрного сектора в условиях реформирования /Д.С.Джаилов .-Бишкек:ЦЭиСР При МФ КР,2002.-174с.
30. Демьяненко, В.С. Сельское хозяйство России и США /В.Демьяненко//Мировая экономика и международные отношения.-2001.-№8.-С.47-58.
31. Доклад о мировом развитии. Издание для Всемирного банка. Издательство «Весь мир». Москва 2009г. стр.18.
32. Долгощей, Г.А. Экономика сельского хозяйства : словарь – справочник/Г.А.Долгощей ,М.М.Макеенко .-М.:Колос,1981.-395с.
33. Емельянова, Ф.Н. Организация переработки сельскохозяйственной продукции : учебное пособие/ Ф.Н.Емельянова, Н.К.Кириллов.-М.:ЭКМОС, 2000.- 384с.
34. Евдокимов, А.И. Проблемы функционирования АПК в развитых капиталистических странах: обзорная информация/А.И.Евдокимов.- М.:ВНИИТЭИСХ,1985.-68с.
35. Есполов Т.И. Концепция кластерного метода управления региональной экономикой //Национальные экономические системы в Центральноазиатском союзе: возможности и перспективы интеграции /Т.И.Есполов.- Туркестан,2005.-С.234-238.
36. Ефременко Д.А. Вертикальная интеграция в агропромышленном комплексе: зарубежный опыт и российская практика/Д.А.Ефременко.-М.:МАКС пресс,2000.-133с.

37. Жапаров, У.А. Стратегия модернизации экономики КР (монетно-фискальный аспект.) [Текст]: автореф. д-р дис. / У. А. Жапаров. - Б., 2009.
38. Жумабаев Ж. Проблемы повышения эффективности аграрного сектора в условиях трансформирующейся экономики Кыргызстана : автореф. дис. д-ра экон. наук / Ж. Жумабаев. - Бишкек, 2005. - 49 с.
39. Земельная и аграрная реформы России : проблемы и опыт: сб. науч. тр. М.: ВНИЭТУСХ РАСХН, 1998.
40. Зулпукарова А. Социально-экономические проблемы аграрной реформы и пути повышения ее эффективности (на примере Кыргызской Республики): автореф. дис. д-ра экон. наук / А. Зулпукарова. - Бишкек, 2005. - 38 с.
41. Избасаров Д.С. Технологии хранения плодов, ягод и винограда / Д.С. Избасаров, Т.Л. Урюпина. - Алматы: Б.и., 2000.
42. Итоги первой сельскохозяйственной переписи Кыргызской Республики: 2002. - Бишкек: Нацстаткомитет, 2003.
43. Калиев Г.А. Аграрная реформа в Казахстане : история, современность, перспективы / Г.А. Калиев. - Алматы: ЗНИБастау, 1998.
44. Калиев Г.А. Аграрные проблемы на рубеже веков / Г.А. Калиев. - Алматы : РГП «НИИ экономики АПК и развития сельских территорий», 2003.
45. Калиев Г.А. Избранные труды : в 3-х т. / Г.А. Калиев Т.З. - Алматы: ИП, 2008.
46. Кемпбелл Р. Экономикс / Р. Кемпбелл, Макконелл, Л. Брю Стенли. Т.1. - М.: Республика, 1993
47. Коваленко Н.Я. «Экономика сельского хозяйства» курс лекций / Н.Я. Коваленко. - М.: Тандем, 1994.
48. Концепция модернизации социально-экономического развития Кыргызской Республики на период до 2015г. Ш. Мусакожоев - Бишкек: ЦЕС при МЭР и Т КР, 2008.
49. Койчуев, Т. Глобализация, регионализация, национальная экономика / Т. Койчуев. - Бишкек: Б.и., 2006.
50. Койчуев, Т. К экономической политике государства / Т. Койчуев К. Гусев // Реформа. - 2006. - №1.

51. Кыргызская Республика и регионы : статбюллетень Бишкек: Нацстаткомитет, 2010.
52. Кыргызстан в цифрах : 2007: статсборник .- Бишкек: Нацстаткомитет, 2008.
53. Кыргызстан в цифрах : 2009: статсборник .- Бишкек: Нацстаткомитет, 2009.
54. Кыргызстан в цифрах : 2010: статсборник .- Бишкек: Нацстаткомитет, 2010.
55. Кундиус В.А. Механизмы интеграционных процессов и устойчивости сельскохозяйственных предприятий / В.А. Кундиус // Власть, бизнес и крестьянство: механизмы эффективного взаимодействия.- М.: ЭРД, 2002.
56. Кириленко А. Современные интеграционные процессы в АПК / А. Кириленко // АПК: экономика, управление.- 2002.- №10.
57. Кузнецова А.В. Овощеводство в Китае / А.В. Кузнецова, Е.Н. Салагач .- М.: Гос. изд-во сельхозлит., 1979.
58. Купуев П.К. Переходный период : реалии и перспективы экономического развития Кыргызской Республики / П.К. Купуев , К.Ш. Токтомаматов.- Джалал-Абад, 2002.
59. Кумсков В.И. Рыночный переход в прямом и непосредственном восприятии / В.И. Кумсков. - Бишкек : КРСУ, 2006.
60. Клас Эклунд. Эффективная экономика : шведская модель : пер. со швед./ К. Эклунд; под ред. Л.Е. Миронова.- М.: Экономика , 1991.
61. Котлер, Ф. Управление маркетингом [Текст] / Ф. Котлер. – Москва: Экономика, 1980. - С.104.
62. Концентрация производства: условия, факторы, политика [Текст] / Л.А. Валитова, И.И. Задирако, М.Е. Кузнецова и др./ Под ред. А.Е. Ираститко; Бюро экономического анализа.- М.: ТЕИС, 2001. - 335с.
63. Маркарьян С.Б. Аграрный сектор японской экономики : основные проблемы 80-х годов / С.Б. Маркарьян. – М.: Наука, 1990.
64. Маркс К. Полное собрание сочинений / К. Маркс.- 3-е издание.- Т.2.
65. Медведева Н.А. Совершенствование структуры овощного подкомплекса АПК СССР : обзорная информация / Н.А. Медведева.- М., 1987.

- 66.Медведева Н.А. Организационно-экономические аспекты производства плодов и овощей в США /Н.А.Медведева.-М.: ВНИИТЭИ агропром,1988.
- 67.Милосердов В. Многоукладная экономика АПК состояние и перспективы /В. Милосердов// АПК: экономика, управление.-2002.-№2.
- 68.МолдашевА.Б.Меры по устойчивому развитию АПК Казахстана /А.Б. Молдашев// Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве: тенденции развития, проблемы и перспективы.-М.:Эрд,2006.
- 69.МигранянА.А.Формирование конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой /А.А.Мигранян .-М.: Экономика, 2005.
- 70.Мусаева Дж.А. Экономический механизм хозяйствования производственной системы автореф.дис.д-разкон. наук/А.Дж. Мусаева.-Алматы, 1998.
- 71.На мировом рынке цитрусовых // Бюллетень иностранной коммерческой информации .-2006.-№96.
- 72.Некоторые тенденции развития мирового рынка апельсинов и лимонов // Бюллетень иностранной коммерческой информации .-2006.-№116.
- 73.На мировом рынке овощей и фруктов //Бюллетень иностранной коммерческой информации.-2006.-№97.
- 74.Назаренко В.И. Экономика производства и сбыта овощей и фруктов в США /В.И.Назаренко.-М.:Б.и.,1987.
- 75.НазрановМ.Р.Современные формы сбыта плодоовощной продукции за рубежом /М.Р. Назранов// Международный сельскохозяйственный журнал.-2001.-№2
- 76.Наумова В.И. Плодоовощной комплекс России / В.И.Наумова.-М.:Наука,1985.
- 77.Никифоров В.И.Необходимость государственной поддержки села /В.И. Никифоров //Агропродовольственная политика и вступление России в ВТО.-М.:ЭРД,2003.
- 78.Овощи и фрукты на мировом рынке //Бюллетень иностранной коммерческой информации.-2006.-№113.
- 79.Овощеводство США и других странах.-М.:ВНИИТЭИагропром,1988.

- 80.Оптимальное планирование производства и переработки овощей и фруктов /А. Благоев,Г. Косев, М.Рисина, Д.Басамаков.-М.:Агропромиздат,1988.
- 81.Оптовый продовольственный рынок :предпосылки, создание и опыт развития/В.И.Добросоцкий [и др.].-Волгоград: Комитет по печати, 1996.
- 82.Орузбаев А. Формирование и развитие агробизнеса в условиях трансформирующейся экономики /А.Орузбаев,Б.Кубаев.-Бишкек,Б.и.,2002.
- 83.Орузбаев А.Кооперация крестьянских хозяйств –закономерный процесс развития сельского хозяйства и повышения эффективности аграрной реформы /А.Орузбаев, К.Идинов ,Б.Кудабаев.-Бишкек,1999.
- 84.Орузбаев А.У.Углубление аграрной реформы и проблемы развития агробизнеса /А.У.Орузбаев ,Дж.С.Джаилов, Х. Ертазин .-Бишкек: ЦЭ и СР при МФ КР,2000.
- 85.Орузбаев А.У.Эйфория массовой крестьянизации уходит в прошлое /А.У. Орузбаев// Слово Кыргызстана.-2002.
- 86.Переходная аграрная экономика :проблемы, решения,модели под ред.чл.корр.РАСХН А.В. Петрикова.-М.:Энциклопедия российских деревень,2000.
- 87.Петриков А.В. Ситуация в аграрном секторе и проблемы продовольственной политики /А.В. Петриков // Экономист.-2001.-№7.
- 88.Программа создания и развития плодоовощного кластера в Алматинской области АО «Плодекс».-[Электронный ресурс].-Режим доступа.-[kino.zakon.kz/4444807-informaciya-o-khode-realizacii.html](http://kino.zakon.kz/4444807-informaciya-o-khode-realizacii.html).
- 89.Портер М. Международная конкуренция :пер. с англ./М. Портер; под ред.В.Д.Шетинина.-М. Междунар.отношения,1993.
- 90.Развитие сельскохозяйственного маркетинга (зарубежная и отечественная практика).-М.:РАСХН,ГНУ ВНИИЭСХ,2002.
- 91.Ремезков А. Государственное регулирование аграрного сектора экономики /А.Ремезков//АПК: экономика, управление.-2006.-№6.



92. Рылько Д. Новые сельскохозяйственные операторы в аграрной системе России /Д. Рылько// Мировая экономика и международные отношения.- 2001. №1.
93. Рылько Д. Проблемы и противоречия развития аграрно-продовольственной системы /Д. Рылько, В. Демьяненко //Мировая экономика и международные отношения.-2000.-№8.
94. Рыночная экономика Казахстана: проблемы становления и развития //под ред. М.Б. Кенжегузина. Т.1.-Алматы, 2001.
95. Rey P., Tirole J. Vertical Restraints from a Principal Agent. View Point. In: Marketing Channels: Relationships and Performance/Ed by L/Pelleini, S.Reddy.- Lexington, Mass : Lexington Books, 1986.
96. Сагайдак А. Опыт государственного регулирования в сельском хозяйстве США //АПК: экономика, управление.-2002.-№8.
97. Садыралиев, Ж. Совершенствование оценки и пути улучшения использования инвестиционного потенциала региона [Текст]: автореф. дисс. канд. наук. – Ош, 2013. - С.10-11.
98. Сатыбалдин А.А. «Проблемы организационно-экономического переустройства сельскохозяйственных предприятий» /А.А. Сатыбалдин // «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий». -1992.-№2.
99. Сельское хозяйство КР (2002-2004гг.) .-Бишкек:Нацстаткомитет, 2005.
100. Сельское хозяйство КР (2005-2007гг.).- Бишкек:Нацстаткомитет, 2008.
101. Сельское хозяйство КР.(2008-2009гг.).- Бишкек:Нацстаткомитет,2010.
102. Сельскохозяйственный маркетинг как двигатель продовольственного рынка США [Текст]. - М.: ВНИИЭСХ, 2003. – 7 с.
103. Соломакин М.А. Государственное регулирование –одно из основных условий повышения эффективности функционирования рынка плодоовощной продукции //Материалы научно-практической конференции «Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность»/М.А. Соломакин.-М.,2005.
104. Социально-экономическое положение КР. Бишкек.

105. Социально-экономическое развитие Ошской области (2000-2005гг.)-Ош, 2005.
106. Социально-экономическое развитие Ошской области за 2000-2010г. -Ош: Ошское городское управление госстатистики,2010.
107. Степанов, М. В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США [Текст] / М.В. Степанов. - М.: Наука, 1990. - 143.с.
108. США:современные экономические связи промышленности и сельского хозяйства.-М.: Наука ,1972.
109. Тараканов Г.И.Овощеводство США и других стран ( по материалам XXУП Международного конгресса по садоводству)/Г.И. Тараканов, М.И.Рубцов.-М.,1969.
110. Тенденции развития производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции /А.Молдашев [и др.].-Алматы: РГП «НИИЭАПК и РСТ», 2004.
111. ТерешонокА.И.Экономическая эффективность производства овощей открытого и закрытого грунта в рыночной экономике /А.И. Терешенок.- М.:ФГУ АПК,2004.
112. Туган-Барановский М.И.Социальные основы кооперации /М.И.Туган-Барановский.-М.,1980.
113. Ушачев И. «Интеграционные процессы в АПК» плюсы и минусы АПК: экономика, управление.-2006.-№9.
114. Ушачев И. «Устойчивое развитие агропродовольственного сектора основные направления и проблемы».
115. Узун В.Л. «Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность».
116. Хэй, Д., Моррис, Д. Теория организации промышленности [Текст]: в 2-х томах, пер. с англ. / Д. Хэй, Д. Моррис. - СПб.: Экономич.школа, 1999. – Т.1. – 384 с, Т: 2 - 592с.
117. HarriganK.R.Strategic flexibility: A management guide for changing times.- Massachussetts,1985
118. Чаянов А.В. «Крестьянское хозяйство экономическое наследие».

119. Черняков Б. «Аграрный сектор США на рубеже веков» АПК: экономика, управление. -2000.-№7.
120. Шпаар Д. «Повышение эффективности сельского хозяйства в новых федеральных землях ФПГ» .
121. Широков Е.Н. «Хранение и переработка плодов и овощей» М. Агропромиздат, 1989 г.
122. Шутьков А. «Управление и аграрная политика» экономика, управление.- 2006 г. №9.
123. «Эффективность производства планирование и стимулирование» Под общ.ред. Л.А.Белашова - Киев Наукова думка, 1984 г.
124. «Экспорт овощей и фруктов из Италии» Бюллетень иностранной коммерческой информации, -2006 г. №102.