

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

ОШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Межведомственный диссертационный совет К 08.15.510

На правах рукописи
УДК 338.4:338(575.2):658.1

Рыспаева Нази Сыдыкбековна

**УПРАВЛЕНИЕ СУБЪЕКТАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

(на примере Чуйской области Кыргызской Республики)

Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством

Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д.э.н., проф. Токсобаева Б.А.

Ош - 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретико-методические основы управления субъектами коммерческой деятельности в условиях интегрированной экономики.....	9
1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности и необходимость ее развития в условиях интеграции.....	9
1.2. Организационные аспекты управления коммерческой деятельностью...23	
1.3. Факторы, влияющие на качество управления коммерческой деятельностью и степень риска при использовании различных методов управления.....	40
Глава 2. Оценка развития и состояния управления субъектами коммерческой деятельности в условиях ЕАЭС.....	53
2.1. Анализ экономического развития Чуйской области и потенциала внешнеэкономической деятельности.....	53
2.2. Качественная и количественная оценка коммерческой деятельности региона в рамках ЕАЭС	70
2.3. Анализ резервов развития субъектов коммерческой деятельности и потенциальных возможностей интеграции в рамках ЕАЭС	82
Глава 3. Пути улучшения управления субъектами коммерческой деятельности	99
3.1. Основные направления реализации экспортной и импортной политики региона в рамках ЕАЭС.....	99
3.2. Стратегия развития конкурентных преимуществ в развитии экспортоориентированных сфер деятельности	111
3.3. Совершенствование государственного регулирования, а также регулирования в рамках ЕАЭС как фактора улучшения управления коммерческой деятельностью.....	131
Выводы и предложения.....	156
Список использованных источников.....	159
Приложения.....	172

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В Кыргызстане с развитием смешанной экономической системы, совершенствуются механизмы рыночного саморегулирования и рационального использования мер государственного регулирования, происходит развитие предпринимательства и достижение стабильной экономики.

В тоже время большинство предприятий, которые сегодня функционируют в Кыргызской Республике, являются убыточными. Финансово-хозяйственное состояние этих предприятий в основном неудовлетворительное, низкий технико-технологический уровень производства при высокой степени износа основных фондов, отсутствие управленческого опыта работы в рыночных условиях и специалистов по менеджменту качества – все это является тормозом стабильного функционирования предприятий в условиях региональной интеграции.

Для реализации стратегических целей, стоящих перед страной, прежние способы хозяйствования недостаточны, нужны новые подходы.

Обеспечение функционирования предприятий в современных рыночных условиях и условиях нарастающей интеграции связано с изысканием и использованием потенциальных возможностей производства. Предприятия постоянно должны адаптироваться к меняющимся экономическим условиям.

Углубление рыночных отношений тесно связано с развитием коммерческой деятельности, которая, являясь составной частью воспроизводственного процесса, соединяет производителей продукции с ее потребителями, осуществляет обменные операции на внутренних и внешних рынках и функционирует посредством коммерческих субъектов, имеющих свои правовые статусы и нормативные положения.

В коммерческой деятельности большое значение имеет рыночное пространство, в пределах которого осуществляются обменные операции, товарная

структура рынков, способы передвижения товаров и сбыта в определенное время.

В коммерческой деятельности имеет огромное значение региональный разрез экономического потенциала и закрепленные за регионом природные, трудовые и материальные ресурсы. В этом же ряду находится торговля продуктами сельского хозяйства и готовыми изделиями на внутреннем и внешнем рынках, а также в пределах региональных объединений стран ЕАЭС и др.

Вместе с тем исследователями мало изучены проблемы управления и совершенствования коммерческой деятельностью на внешних рынках в условиях региональной интеграции, возможности их решения применительно к отдельным территориям и в рамках различных объединений, например, в пределах ЕАЭС. Отчасти это связано с тем, что Кыргызстан в состав ЕАЭС вошел относительно недавно (12 августа 2015 г.).

Между тем решение проблем коммерческой деятельности отдельной территории и в рамках объединений стран представляет научный и практический интерес. Этим обусловлен выбор темы исследования.

Связь темы диссертации с крупными научными и государственными программами. Тема диссертационного исследования касается вопросов управления субъектами коммерческой деятельности, которые отражены в Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017гг. и в Концепции развития Чуйской области на перспективу, а также в программах сотрудничества стран-участниц ЕАЭС.

Цели и задачи диссертационного исследования. Целью исследования является совершенствование управления субъектами коммерческой деятельности в условиях ЕАЭС на примере Чуйской области Кыргызской Республики.

Для достижения поставленной цели определены следующие **задачи**:

- изучить сущность и содержание коммерческой деятельности, необходимость ее развития в условиях интеграции;
- выявить организационные аспекты управления коммерческой деятельно-

стью;

- исследовать факторы, влияющие на качество управления коммерческой деятельностью и степень риска при использовании различных методов управления;

- оценить развитие и состояние управления субъектами коммерческой деятельности региона в условиях ЕАЭС;

- предложить основные направления реализации экспортной и импортной политики региона в рамках ЕАЭС;

- разработать стратегию развития конкурентных преимуществ в развитии экспортоориентированных сфер деятельности;

- рекомендовать пути улучшения государственного регулирования коммерческой деятельности в Кыргызстане и в рамках ЕАЭС.

Научная новизна диссертационной работы заключается в следующем:

- на основе теоретического и научного обобщения взглядов на сущность и содержание субъектов коммерческой деятельности в рамках отдельных территорий и объединений стран внесены уточнения и дополнения в понятие управления субъектами коммерческой деятельности с учетом особенностей территории интеграционных процессов;

- установлено влияние организационных аспектов на качество и результаты управления субъектами коммерческой деятельности;

- систематизированы факторы, влияющие на управление коммерческой деятельностью в условиях неопределенности обменных операций;

- выявлены резервы улучшения управления субъектами коммерческой деятельности региона в рамках ЕАЭС;

- предложены основные направления развития внешнеэкономических связей региона в ЕАЭС;

- определены конкурентные преимущества организации экспортоориентированного производства в осуществлении коммерческой деятельности региона со странами ЕАЭС;

- рекомендованы пути улучшения государственного регулирования коммерческой деятельности в Кыргызстане и в рамках ЕАЭС.

Практическая значимость работы. Сформулированные в диссертации теоретические положения и практические рекомендации могут найти применение в разработке стратегии развития региона в части совершенствования управления и организации коммерческой деятельности, а также в условиях интеграции со странами ЕАЭС. Некоторые положения могут использоваться в учебном процессе при чтении следующих дисциплин: «Внешнеэкономическая деятельность», «Организация коммерческой деятельности».

Экономическая значимость полученных результатов. Основные положения диссертационного исследования были использованы при разработке экспортной и импортной политики Чуйской области в рамках ЕАЭС и в достижении промышленного развития города Токмок в следующих материалах и разработках:

- Концепция развития Чуйской области на перспективу;
- программы сотрудничества стран-участниц ЕАЭС;
- Стратегия развития города Токмок.

Основные выводы и практические рекомендации могут стать основой при разработке проектов коммерческой деятельности в масштабе территорий и объединений стран, включающих эффективные варианты коммерции.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту: К основным положениям диссертационного исследования, которые отвечают требованиям научной новизны и выносятся на защиту, относятся следующие:

- обобщены и определены теоретико-методические подходы к понятию «субъект коммерческой деятельности»;
- теоретически обосновано и раскрыто понятие «субъект коммерческой деятельности», подразумевающее такую организационную социально-экономическую систему, которая состоит из взаимосвязанных и взаимозависимых самоорганизующихся элементов;

- систематизированы и показаны факторы развития и риска субъектов коммерческой деятельности, методы их управления в условиях ЕАЭС, которые были использованы при разработке механизма совершенствования управления субъектами коммерческой деятельности региона;

- обоснованы основные направления развития внешнеэкономических связей региона, которые позволили определить конкурентные преимущества организации экспортоориентированного производства в Чуйской области при осуществлении коммерческой деятельности региона со странами ЕАЭС;

- разработан и обоснован механизм обеспечения функционирования субъектов коммерческой деятельности на отдельных территориях и в рамках объединения различных стран, которые позволили выработать практические рекомендации по совершенствованию государственного регулирования коммерческой деятельности регионов Кыргызстана в рамках ЕАЭС.

Личный вклад соискателя. Разработанные и предложенные автором практические рекомендации были учтены при разработке концепции управления субъектами коммерческой деятельности Чуйской области Кыргызской Республики в условиях ЕАЭС и стратегии промышленного развития города Токмок в сотрудничестве с Чуйской областной администрацией Кыргызской Республики и мэрией города Токмок.

Апробация и реализация результатов исследования. Основные положения, выводы и рекомендации диссертации были опубликованы в научных статьях, материалах международных и республиканских научно-практических конференций.

Публикации. По теме диссертационной работы опубликовано 12 научных работ, объемом 3,1 печ.л., из них 2 статьи – в зарубежных изданиях, имеющих статус РИНЦ, 10 статей, оцениваемых по системе КИНЦ, – внутри страны.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, выводов, списка использованных источников. Содержание изложено

на 157 страницах, в том числе 18 рисунков, 18 таблиц. Количество использованных источников – 132, приложений – 7.

ГЛАВА 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности и необходимость ее развития в условиях интеграции

Коммерция в узком смысле – торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие в продаже товаров и услуг, в широком смысле предпринимательская деятельность.

Коммерция составляет основное содержание стадии обращения воспроизводственного процесса в экономике и связана с обменными процессами на рынке товаров и услуг, а также служит одной из мотиваций прогресса общественного развития, поскольку она также связана с удовлетворением растущих потребностей людей в материальных и духовных благах.

Отсюда, на наш взгляд, не следует относить роль коммерческой деятельности лишь к торговле и посредничеству обменных операций, поскольку она выступает связующим элементом между производством, распределением товаров и услуг и их потреблением.

Широкая трактовка коммерции как предпринимательской деятельности обосновывается, на наш взгляд, тем, что она (предпринимательская деятельность) в воспроизводственном процессе выступает как основная мотивация для качественного и своевременного выполнения предназначения и функций, присущих каждой стадии воспроизводственного процесса, так как в предприимчивости заложена мотивирующая сила получения экономической выгоды

Предпринимательство обладает определенным набором признаков, отличающих его от прочих явлений экономической жизни. Терминологическая сущность и содержание предпринимательства разрабатывались многими учеными-экономистами задолго до появления отечественной теории пред-

принимательства. Концептуальные основы этого понятия нашли отражение в трудах М. Вебера, Дж.М. Кейнса, К. Маркса, А. Маршалла, А. Смита, Ф. Хайека, Й. Шумпетера [18, 40, 120, 58, 109, 116] и многих других ученых.

Выдающийся немецкий ученый, экономист и философ М. Вебер видел в предпринимательской деятельности воплощение рациональности. Под рациональностью он понимал функциональную эффективность, получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий [18].

И. Шумпетер главным в предпринимательстве считает инновационную деятельность. Предпринимателем может быть любой, осуществляющий новые комбинации факторов производства: служащий акционерного общества, государственный чиновник и менеджер предприятия любой формы собственности [115].

Дж. М. Кейнс к основным предпринимательским качествам относит: умение соотнести потребления и сбережения, способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах и др. [39]

Современная трактовка предпринимательства сводится к тому, чтобы найти потребность и наилучшим образом удовлетворить ее для получения экономической выгоды. В формулировке можно увидеть по крайней мере три аспекта содержания предпринимательства: во-первых, необходимость предпринимательской деятельности возникает там, где есть потребность (платежеспособный спрос); во-вторых, необходимо удовлетворить эту потребность наилучшим образом, чтобы потребитель добровольно смог возместить стоимость потребляемых товаров и услуг; в-третьих, сторона, оказывающая услуги в виде производителя, посредника и т.д., получила выгоды в соответствии с объемом и качеством услуг на рынках.

Из вышеизложенного прослеживается, что коммерческая деятельность как часть предпринимательской деятельности возникает не только в момент купли-продажи товаров и услуг или в посреднической деятельности, а далеко

до этого, то есть в процессе производства, поскольку потребитель или посредник, безусловно, хотят иметь качественные товары и услуги. Это желание потребителей передается по цепочке производителя, которые в той или иной степени должны приспосабливаться к их желаниям.

В Кыргызской Республике определение предпринимательской деятельности впервые появилось в Законе «О защите прав предпринимателей», принятом Законодательным собранием Жогорку Кенеша Кыргызской Республики от 29 декабря 2000 г. В Законе говорится: «Предпринимательство (предпринимательская деятельность) представляет собой инициативную, самостоятельную экономическую деятельность физических и юридических лиц, осуществляемую от своего имени за счет собственных или заемных средств, на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли» [71].

Из данной формулировки видно, что предпринимательская деятельность присуща любой сфере экономической деятельности, в частности, производственной, посреднической, торговой и др. Проявление предпринимательства, коммерческой деятельности, на наш взгляд, выражается в поиске потребностей среди продавцов и покупателей товаров и услуг в продаже и покупке их по выгодной цене, в оказании услуг по обслуживанию продавцов и покупателей с целью извлечения прибыли.

В литературе предпринимательству даются определения, отражающие в основном его частный характер. Так, Г. Л. Багиев и В. В. Томилов рассматривают предпринимательскую деятельность «...как процесс, осуществляемый частными лицами, предпринимателями или организациями по освоению природных ресурсов, производству, приобретению, продаже товаров, услуг в обмен на другие товары или услуги, или деньги...» [12]. В.Р. Богачев и другие авторы считают, что «...предпринимательскую деятельность можно понимать, как инициативную самостоятельную деятельность собственника (полного или частичного), направленную на получение прибыли под свой риск и

имущественную ответственность», «...предпринимательство имеет существенное отличие от хозяйственной деятельности в бюджетных организациях, осуществляемой строго по заданиям, нормативам, с постоянной отчетностью и контролем собственником» [15].

С нашей точки зрения, *государственное предпринимательство* – это такой же факт экономической жизни, как частное, но оно имеет отличия от частного предпринимательства. В частности, государственное предпринимательство обладает строго определенным составом субъектов и направлено на извлечение дохода для общественного потребления, что несвойственно частному сектору. Государственное предпринимательство охватывает отрасли, в которых отдача либо невелика, либо наступает через длительное время. Это капиталоемкие и малорентабельные звенья производственной и социальной инфраструктуры: энергетика, транспорт, связь, сферы образования и здравоохранения. Государственное предпринимательство распространяется на национальную оборону и безопасность, поддержание экологической безопасности и др. [23]. Кроме того, сюда относится и деятельность государства по «оздоровлению» отраслей, переживших кризис, или активизации экономики в целом.

На наш взгляд, к государственному предпринимательству относятся и такие сферы, как: государственно-частное партнерство по выпуску и реализации товаров и услуг, где каждая сторона получает свою долю прибыли в зависимости от вклада; организация с помощью государственных органов выхода товаров и услуг на внутренние и внешние рынки; организация внешнеэкономической деятельности, в том числе в рамках различных союзов и объединённых групп (например, ЕАЭС и т.д.).

Разумеется, между индивидуальным и государственным предпринимательством имеются как общие черты, так и существенные расхождения. К общим относятся преследуемые цели, методы предпринимательской деятельности, коммерческие операции на основе нормы и нормативов, а также

рыночной конъюнктуры. К различиям относятся формы собственности, с помощью которых осуществляется предпринимательская деятельность, присвоение результатов в коммерческой деятельности и др.

Предпринимательской деятельностью занимаются также отдельные организации некоммерческого сектора (НКО): потребительские кооперативы, религиозные организации, фонды, некоммерческие партнерства, автономные некоммерческие организации. Но НКО может осуществлять предпринимательскую деятельность только в случае, если это не противоречит законодательству Кыргызской Республики и соответствует целям деятельности данной организации, предусмотренным ее учредительными документами.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод о том, что в предпринимательской деятельности участвуют не только коммерческие организации, государственный и некоммерческий секторы являются такими же ее полноправными участниками, как и частный. При этом порядок и условия участия в предпринимательстве государства и НКО регулируются рядом специальных законов и нормативных актов.

Таким образом, *предпринимательство* как явление рыночной экономики следует рассматривать как систематическую, целенаправленную, самостоятельную, юридически закрепленную деятельность субъектов экономической деятельности, сопряженную с риском, приносящую доход и направленную на извлечение прибыли через производство и поставку на рынок товаров, работ или услуг.

Преодоление экономического кризиса, эффективное функционирование рыночной экономики во многом обусловлено уровнем выполнения коммерческих операций как формы взаимодействия между отдельными производствами, предпринимателями, компаниями и фирмами. Вопросы экономически грамотной коммерции лежат в основе функционирования рыночной экономики.

Коммерция как разновидность человеческой деятельности часто

ассоциируется с торговлей. Это совершенно естественно, так как данный термин происходит от лат. *commercium* (торговля) [116]. Однако такое толкование коммерции является слишком узким и явно недостаточным для выяснения понятия и сущности коммерческой деятельности.

Коммерция – это деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями по извлечению природных благ, по производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций.

Как отмечает ряд авторов [17, 75, 81, 84], принципы коммерческой деятельности базируются на законах рынка и составляют основу, на которой строятся взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности. К ним относятся:

- экономическая свобода субъектов хозяйствования;
- конкурентоспособность;
- адаптивность;
- снижение риска;
- эффективность.

Принцип экономической свободы предполагает, что субъекты коммерческой деятельности свободны в выборе партнеров по сделкам, а также форм и методов взаимодействия с ними. Реализация этого принципа возможна только в условиях рыночных отношений, когда отсутствуют лимиты, фонды, квоты, планы и другие административные меры.

Концепция коммерческой деятельности в рыночной экономике предполагает четкое обоснование ее стратегии и выработку эффективной тактики реализации. Исходя из данной концепции, на наш взгляд, коммерческая деятельность должна выполнять следующие функции:

1) обоснование поведения организации на рынке, усиление влияния на него с целью оптимизации ассортимента и прибыли, повышения конкурентоспособности;

2) комплексный подход к организации коммерческой деятельности, обеспечивающий эффективную работу всех подразделений предприятия;

3) управление куплей-продажей с целью обеспечения экономической заинтересованности всех участников коммерческого процесса, стабильности хозяйственных связей;

4) изучение и развитие потенциальных потребностей рынков, сегментов с целью своевременной и адекватной реакции на ее изменения;

5) оптимизация издержек, связанных с коммерческой деятельностью, подготовкой и совершением коммерческих сделок.

В процессе коммерческой деятельности комплексно решаются как эконометрические, так и социальные задачи.

Таким образом, можно обозначить следующие основные задачи коммерческой деятельности:

1) формирование отношений хозяйствующих субъектов на взаимовыгодной основе;

2) увеличение договоров поставки, укрепление договорной дисциплины;

3) развитие стабильных хозяйственных связей, повышение их эффективности;

4) защита интересов потребителей, обеспечение их приоритета;

5) внедрение прогрессивных методов оптовой и розничной торговли;

6) повышение уровня работы по изучению спроса, экономическому обоснованию потребности в товарах;

7) совершенствование механизма управления товарными ресурсами, спросом и предложением, формирование конкурентоспособного ассортимента;

8) стимулирование сбыта товаров, сервисное обслуживание, оказание дополнительных услуг;

9) своевременная и адекватная реакция на изменения, происходящие на рынке.

Для достижения положительного результата коммерческая работа должна проводиться активно, обеспечивая систематическое увеличение объемов продаж, рентабельности предприятия [19].

Таким образом, коммерческая деятельность состоит из двух укрупненных составляющих. Одна из них ориентирует производственные службы на выпуск продукции, требуемой рынком, другая представляет собой непосредственно коммерческую деятельность: закупки по приемлемым ценам сырья, материалов и комплектующих изделий, необходимых для производства продукции, а также организация продаж произведенной продукции с наименьшими издержками обращения.

Можно выделить еще одну сторону коммерческой деятельности – это изучение потребностей потребителей и формирование спроса на товары и услуги. Несмотря на то, что данная сторона во многом переплетается с маркетинговой деятельностью, тем не менее четкой границы между ними нет, так как обе сферы связаны с функционированием рынка. Если маркетинговая деятельность связана с выработкой рекомендаций по результатам изучения рынка, то коммерческая деятельность непосредственно осуществляет обменные операции.

«Субъект коммерческой деятельности» определяется как отдельный самостоятельный хозяйствующий уставный субъект, обладающий правами юридического лица и осуществляющий производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения прибыли [51]. Рассмотрение понятий «деятельность или функционирование» показывает, что организация как каждая социально-экономическая система имеет две движущие силы – желание выжить (сохранить себя, иметь определенную стабиль-

ность, характеризуемую определенным консерватизмом) и стремление развиваться (самосовершенствоваться, что обычно связано с инновационным подходом) [59]. Характерно появление тенденции смены старой парадигмы «сначала сохранение, а затем развитие» на новую – «сохранение через развитие» [20].

Система состоит из двух составляющих. Первично внешнее окружение, включающее вход и выход системы, связь с внешней средой, обратную связь (взгляд вовнутрь). Вторична внутренняя структура – совокупность взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа и выхода и достижение целей системы (взгляд изнутри).

Любой субъект коммерческой деятельности создается для функционирования или осуществления какой-либо хозяйственной или иной деятельности. Для осуществления деятельности предприятия создается механизм функционирования в виде *организационно-экономической системы*, имеющей свой порядок, организационную структуру и управление. Огромное значение для обеспечения функционирования имеет деятельность управляющей системы.

В связи с этим организационное управление [69, 70] можно рассматривать в одном из трех значений:

- как метод управления (основанный на процессе организации и свойстве организации);
- как управление процессом организации (например, развитие процесса);
- как управление организационной системой (например, компанией).

Структурируя виды деятельности по таким критериям, как ориентация на рынок или внутренние процессы, текущая коммерческая деятельность или развитие, можно выделить следующие основные типы:

- 1) Внешняя деятельность:
 - основная, производственная или торговая бизнес-деятельность;
 - вспомогательная деятельность, обслуживающая основную;

деятельность, направленная на развитие рынков и продуктового портфеля;

2) Внутренняя деятельность:

внутреннее развитие, совершенствование, оптимизация основных процессов, ресурсов, организации, менеджмента, маркетинговые исследования;

стратегические преобразования компании и бизнеса;

3) Иная деятельность:

благотворительность, выполнение обязательств и т.п.

На наш взгляд, имеет значение и организация коммерческой деятельности в рамках отдельных территорий. Данная необходимость вытекает из того, что любое территориально-административное деление выступает в качестве единицы управления социально-экономическим развитием, имеет официальный статус управленческих органов, функционирующих для определенных целей. Кроме этого, каждая территория имеет свой экономический потенциал, ресурсы, расселение населения по местностям, внешние и внутренние связи. Рассмотрение коммерческой деятельности в рамках такой территории, с одной стороны, можно представить как часть региональной экономической системы, а другой коммерции предоставляется возможность учесть региональные особенности, что немаловажно с точки зрения достижения эффективности как торговли, так и предпринимательской деятельности.

Еще одна сторона, представляющая интерес как для науки, так и для практики, – это рыночное пространство, в рамках которого осуществляется коммерческая деятельность и в то же время включаются субъекты как внутри страны, так и вне ее. В качестве примера можно назвать Евразийский экономический союз (ЕЭАС), полноправным членом которого Кыргызстан стал с 12 августа 2015 г.

Важным условием использования экономического потенциала регионов Кыргызстана в составе Евразийского экономического союза следует рассматривать в контексте укрепления и углубления Евразийской экономической интегра-

ции как единого целого. В Договоре о присоединении Кыргызской Республики к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. подчеркивается «решимость придать новый импульс развитию более тесной интеграции, сближению экономик сторон в целях социального развития и улучшения благосостояния народов» [77]. При этом необходимо соблюдать следующие принципы:

- 1) эффективность и конкурентоспособность производства;
- 2) справедливость распределения материальных и духовных благ;
- 3) социально-политическая стабильность.

Необходимо сказать, что все вышеназванные принципы касаются и организации коммерческой деятельности. Так, коммерческая деятельность может быть осуществлена успешно лишь при достижении эффективности производства за счет выпуска конкурентоспособной продукции, в условиях справедливого решения внешнеэкономических связей, а также при непременном соблюдении социально-политической стабильности не только в стране, но и в отдельных регионах.

Необходимо учитывать и особенности управления коммерческой деятельностью, то есть свойства, присущие управленческому процессу, например, компетенции управленцев. Так, американцы Прахалад и Хамел еще в 1990 г. обосновали новую для того времени концепцию «центральной (ключевой) компетенции организации» [122], которая рассматривалась как опыт умелого соединения ресурсов и способностей компании для достижения реального результата. Центральная компетенция – это управленческий стратегический потенциал в виде опыта реализации какого-либо проекта или деятельности, приведший организацию к получению хорошего рыночного результата. Когда предприятие выпускает хорошую продукцию и она дает рыночный успех, то этот опыт умелого применения всех ресурсов в динамике является, по сути, компетенцией верхнего менеджмента, которая включает разработку стратегического

плана или проекта, привлечение необходимых ресурсов, умелое объединение их и организация всей деятельности с высокой эффективностью.

В качестве следующей составляющей содержания управления можно привести постановку целей различных объектов управления в промышленности, строительстве, торговле и т.д., в которых используются схожие методические приемы. Рассмотрим методику разработки цели промышленного предприятия (табл 1.1).

Таблица 1.1 – Примеры ключевых целей промышленного предприятия

Функциональная подсистема	Ключевая модель
Маркетинг	Выйти на первое место по продаже продукции (определенного вида) на рынке
Производство	Достичь наивысшей производительности труда при производстве всех (или определенных) видов продукции
НИР (инновации)	Завоевать лидерские позиции по вводу новых видов продукции (услуг), используя на исследования и разработки определенный процент доходов от объема реализации (продаж)
Финансы	Сохранять и поддерживать на необходимом уровне все виды финансовых ресурсов
Персонал	Обеспечить условия, необходимые для развития творческого потенциала работников и повышения уровня удовлетворенности и заинтересованности в работе
Менеджмент	Определить критические области управленческого воздействия и приоритетные задачи, обеспечивающие получение запланированных результатов

Источник [51].

Конкретно поставленные цели дисциплинируют производственные отношения между сотрудниками, так как их достижение легко измерить. При этом, с одной стороны, работники имеют представление, каковы их достижения, с другой стороны, нереальные завышенные цели могут вызвать слишком сильное давление на работника.

Вышеприведенные случаи полностью относятся к коммерческой деятельности в еще большей степени, чем в промышленности, так как коммерция

связана с быстроменяющейся средой спроса и предложения, а также определенным риском в области сбыта продукции, связанным неизвестностью точных измерителей покупки товаров и услуг в пространстве и во времени.

Необходимо сказать, что у коммерческой деятельности так же, как у любого товара промышленного или строительного и т.д. имеется жизненный цикл, показывающий рождение и прекращение деятельности. В свою очередь жизненный цикл зависит от многих факторов и в первую очередь от продолжительности потребности потребителей в осуществлении коммерческой деятельности. Поскольку коммерческая деятельность есть отношения между продавцом и покупателем по поводу объема, цены, места торговли и т.д., то жизненный цикл показывает пространственное и временное протекание коммерческой деятельности в определенных размерностях.

В жизненном цикле продолжительность его протекания во многом зависит как от предыдущих, так и будущих событий какой-то деятельности, а также психологических аспектов, которые имеют место в поведении людей, осуществляющих ту или иную деятельность. Так, при создании своей очень известной модели Л. Грейнер [119] опирался на теорию европейских психологов о том, что поведение определяется предыдущими событиями, а также в некоторой степени будущими поведением (рис. 1.1).

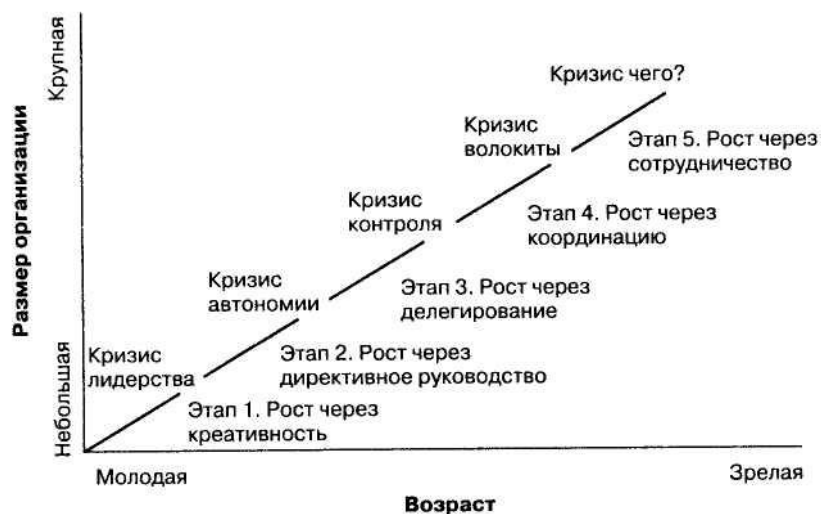


Рис. 1.1. Этапы жизненного цикла организации по Л. Грейнеру

Источник: [119].

Перенося эту аналогию на развитие компании, он предположил, что будущее организации определено организационной историей в значительно большей степени, чем внешними силами. Взяв за основу эту теорию, Л. Грейнер рассмотрел ряд стадий, через которые должны пройти развивающиеся компании [119]. Жизнь компании по этой модели состоит в ее продвижении через стадии, где каждый эволюционный период создает его собственную революцию. Путь организации из одной стадии своего развития к следующей, лежит через преодоление соответствующего кризиса данного переходного периода.

Приведенную модель с некоторой условностью можно принять и для коммерческой деятельности, поскольку и здесь управление осуществляют специалисты с заданными организационными структурами и соответствующей психологической атмосферой. Однако при этом надо иметь в виду, что жизненный цикл компании, например, в промышленности во многом связан с производственной мощностью, ее способностью адаптироваться к изменениям степени подготовленности рабочей силы к освоению новшеств и инноваций, в то время как коммерческая деятельность больше зависит от умения удовлетворять потребности людей в материальных и духовных благах.

Некоторые специалисты жизненный цикл сфер деятельности сравнивают с эволюцией живых организмов. При этом процесс организационного развития представляется как естественный, запрограммированный и заранее предусматривающий неизбежное и поэтапное прохождение организацией в ходе развития ряда обязательных фаз (стадий) (рис. 1.2).

Принципиально эта модель отличается от других еще и потому, что она уделяет внимание не только росту, но и регрессии, организационному упадку и смерти.

Приведенные примеры моделей помогут лучше понять природу и текущее состояние развивающихся компаний, их особенности, влияние на способы и варианты развития, серьезность сопротивления.

Коммерческая деятельность, хотя и представляет собой специфический

тип обменного процесса, тем не менее указанные выше модели в принципе пригодны и для нее.

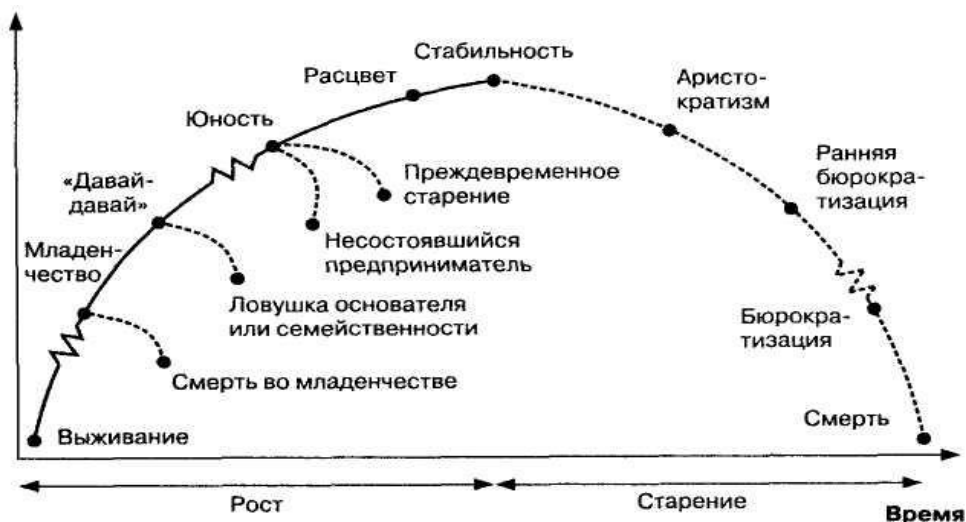


Рис. 1.2. Модель жизненного цикла организации по И. Адизесу

Источник: [117].

Таким образом, рассмотрение коммерции как социально-экономической системы позволяет повысить организованность, качество и эффективность управляемых объектов, рассмотреть в единстве технические, экономические, социальные, психологические и управленческие аспекты. Регулирование организационной системы с учетом всех факторов внешней и внутренней среды обеспечивает заданное состояние функционирования системы.

1.2. Организационные аспекты управления коммерческой деятельностью

Любая система управления экономической деятельностью имеет организационные аспекты. Специфичность вопроса в данном случае состоит в том, что система управления коммерческой деятельностью не есть какое-то дополнение к сложившейся системе управления торговлей или посреднической деятельностью. Наоборот, если при построении структуры управления и расста-

новки управленческих кадров методы управления сводятся в подбору кадров и приспособлению структуры управления к задачам предприятия или организации, то в организационном аспекте проблемы сводятся к такому изменению организации управления, которое приводило бы ее в соответствие с новыми целями предприятия или организации.

Повседневный опыт убеждает в том, что от организации управления производственной системой в огромной степени зависит эффективность последней. Но создать и наладить работоспособную и эффективную организацию чрезвычайно сложно.

Нужно признаться, что проектировать организацию коммерческой деятельности с заранее заданными свойствами мы пока еще не умеем; даже сравнивать между собой различные варианты организации можно только путем эксперимента, либо путем весьма неточной в данном случае экспертизы. Значит, всякая перестройка организации – это очередной шаг на пути проб и ошибок, с не очень большой вероятностью успеха. Не будет большой ошибкой утверждать, что существующая организация управляющей системы почти идеально соответствует сложившимся методам, потому отклонения от нее редко бывают удачными.

Так что же, ждать, пока организация системы управления сама собой эволюционным путем приспособится к новым методам? Путь самый простой, но весьма долгий. Конечно, не подлежит сомнению тезис о первичности методов управления и вторичности организации системы управления, но нельзя сбрасывать со счетов и степень влияния организации на эффективность коммерческой деятельности.

Такое влияние очевидно, поскольку любую управляющую систему приводит в движение именно организация, которая, на наш взгляд, соединяет факторы управления в пространстве и во времени. Основным фактором управления является труд управленца, заключающийся в выработке управленческих

решений, выполнении управленческих функций и контроле над ним с обеспечением там, где это необходимо, обратной связи.

За многолетний опыт управления человечество выработало различные модели управления с детальной их структуризацией. Широко применяются в управлении ситуационные подходы, родоначальником которых являются Дж. Лорш, П. Лоуренс, Дж. Томпсон [56]. Они представляют собой рационально-искусственную, экзогенную, балансовую, адаптивную модель организационной динамики, описывающую процесс как продукт сознательного приспособления структуры, направлений и способов деятельности единичной организации и ее элементов.

К числу других моделей организации управления относятся следующие:

инновационная модель, представляющая собой совокупность рационалистических концепций, которые рассматривают развитие организаций как рационально спланированный, сознательно вызванный и контролируемый процесс структурных изменений;

теория случайных трансформаций характеризуется как эндогенно-экзогенная, естественная, случайно-адаптивная модель, рассматривающая процесс изменения на уровне единичной организации, где стремление к балансу организации со средой есть скорее отправная точка, чем фактор, определяющий итоги;

неоинституциональный подход рассматривает процесс формирования и изменения структуры как рациональный, экзогенный, инвайронментально-адаптивный процесс приспособления единичной организации к внешней среде, описываемый в терминалах балансовых моделей и ориентированный на запланированный итог;

селекционная модель представляет собой экзогенно-эндогенную, рационально-естественную, эволюционную, адаптивную, стратегическую модель, рассматриваемую либо на уровне организации, либо на уровне организационной популяции;

экологическая, или популяционно-селекционная модель. В ней подчеркивается экзогенный источник структурных изменений, а также консерватизм внутренней среды и ее роль в процессе. Существенным отличием от предыдущей модели является то, что в качестве единицы анализа выступает не единичная организация (фокусная перспектива), а вся совокупность организаций, действующих в данном пространстве и эксплуатирующих данный тип среды: организационная популяция (популяционная перспектива) и др.

Анализ приведенных моделей свидетельствует, что ни одна модель не разрабатывается для конкретного объекта экономической деятельности, а отражает общие повторяющиеся явления с точки зрения словестного, графического или математического описания организационных взаимосвязей. Это означает, что в коммерческой деятельности могут быть использованы различные совокупности моделей или их отдельные части при построении логических схем управления. Это одновременно означает, что в любой модели имеются присущие ей преимущества и столь же очевидные недостатки, проявляющиеся в процессе их использования по тому или иному случаю.

Следовательно, не надо идеализировать какую-то модель или, наоборот, принижать ее роль в описании тех или иных ситуаций. Все зависит от того, какие цели преследуются перед моделированием: адаптивная способность моделей к решению тех или иных задач, а также наличие достаточных условий для того, чтобы выбранные модели на практике дали соответствующие результаты. Отсюда искусство управления с помощью различных моделей заключается в выборе работоспособной модели и обеспечении ее работы.

Необходимо отметить, что на организацию сферы деятельности (или объект управления) влияют различные факторы внешней среды: угрозы кризиса, политические события, потеря рынка сбыта и т.д. Анализ литературы [6, 118, 121, 122] позволил выделить следующие критерии классификации факторов, влияющих на организационное развитие:

1) *источник, побуждающий организацию к изменению, модели:*

- эндогенные (если источник изменений находится внутри организации);
- экзогенные (если источник изменений находится во внешней среде);
- смешанные (совмещающие оба типа);

2) *логика программирования изменений*, модели:

- балансовые (принцип обеспечения равновесия и изоморфности среды или поддержания равновесия внутри организации);

- конфликтные (дисбаланс как условные динамики системы);

- смешанные (признающие оба механизма равноправными);

3) *механизм, определяющий логику протекания процесса*, модели:

- рационально-спланированные (намеренно вызванные и реализуемые активным субъектом и являющиеся итогом реализации некоего проекта или плана);

- спонтанные, где процесс изменений не обусловлен целенаправленной деятельностью и не связан с реализацией какого-либо плана;

- смешанные;

4) *влияние предшествующего развития на логику*, модели:

- волюнтаристские, отрицающие или игнорирующие влияние предшествующего развития на выбор будущего изменения организации;

- исторические, считающие, что предшествующее развитие есть фактор, задающий логику изменений;

- смешанные, где оба фактора представлены в той или иной степени;

5) *способ реагирования организации на источник изменения*, модели:

- адаптивные (система описывается как пассивно реагирующая на внешние воздействия);

- адаптирующие (активно воздействующие на окружение);

- смешанные;

б) *итог процесса изменения*, модели:

- с телеологически запрограммированным итогом (результат изменений рассматривается как заданный исходной программой активного субъекта);

- случайностные (итог развития не запрограммирован, и результат изменений описывается как продукт действия множества факторов);

- смешанные (признаются оба фактора);

7) сфера протекания процессов развития, модели:

- фокусные (процесс описывается на уровне единичных организаций);

- популяционные (тот же процесс описывается на уровне организационной популяции).

Вместе с тем коммерческая деятельность тесно связана с потреблением продуктов и услуг, а также объектом рынка, тесно связана с такими явлениями, как культура потребления и производства, технико-технологическая оснащенность производства, состояние инфраструктуры и т.д., например, культура потребления продуктов питания со стороны населения непосредственно оказывает влияние на продуктовую структуру и ассортимент продукции в рамках отправляемой производителями продукции потребителям. В этом случае организационный аспект поставки сводится не только к поставке на объекты рынка продуктов по объему и ассортименту, но и к формированию спроса и предложения на предстоящий период.

Здесь можно обнаружить два момента, представляющих интерес для организаций. Во-первых, потребительная стоимость любого товара или услуг по выражению классиков марксизма-ленинизма познается только в потреблении, это означает, что в формировании спроса заблаговременно присутствуют требования к потребителям по широкому кругу характеристик; во-вторых, при организации производства и потреблении продуктов должны учитываться требования обмена, имея в виду цены на товары и услуги, продвижение товаров от производителя к потребителю, требования к самой коммерции и др.

Перечисленный выше небольшой круг требований диктует свои правила организации коммерческой деятельности, например, каждый участник рынка преследует свои цели и в то же время должен кооперироваться с другими участниками рынка, так как общий успех не есть сумма успехов на каждом от-

дельном участке, а общая удовлетворенность производителей и потребителей продукции благодаря общим усилиям, что нередко выражается таким понятием, как эффективность производства.

Вместе с тем необходимо выделить роль рынка и государственного регулирования во всех сферах деятельности, в том числе с участием коммерции.

Отмечается, например, решающая роль рынка по сравнению с государственным регулированием общественного развития. Однако это положение нуждается в уточнении, поскольку рынок сам по себе не может эффективно функционировать без государственного регулирования. В этой связи задачей рынка является обеспечение эффективности производства, а задачей государства – обеспечение соответствующего социального развития. Поскольку экономическое и социальное развитие не могут быть отделены друг от друга, то как рынок, так и государственное регулирование действуют сообща. Отсюда правомерно рассуждать о роли коммерческой деятельности не только в реализации рыночных отношений, но и в решении социальных задач. Это можно видеть в кругообороте доходов и ресурсов, где коммерческая деятельность присутствует во всех точках кругооборота, то есть на рынке ресурсов и труда, в деятельности предприятий и домохозяйств, во взаимодействии государственных учреждений с указанными выше объектами.

В это же время коммерческая деятельность активно участвует в решении социальных задач, поскольку при любых обменных операциях присутствует необходимость сбора налогов, платежей и т.д., которые пополняют доходную часть и в последующем расходуются на социальное развитие. И в этом следует особо подчеркнуть заслугу организационного процесса.

Необходимо также отметить, что организационная форма управления коммерческой деятельности влияет на сами результаты коммерческой структуры. Так, успешную деятельность предприятия и организации невозможно представить без предварительной ее организационной диагностики, которая

может проводиться с использованием приведенных ниже моделей, подробно описанных в работе [107].

1. Модель Вайсборда «Шесть ячеек» основана на идее об организации как открытой системы и принципе равнозначности и взаимосвязанности ячеек. Вопросы, обозначенные в ячейках, рассматриваются как основные при проведении диагностики. «Сканирование» ячеек дает возможность прояснить все основные аспекты деятельности компании (рис. 1.3).

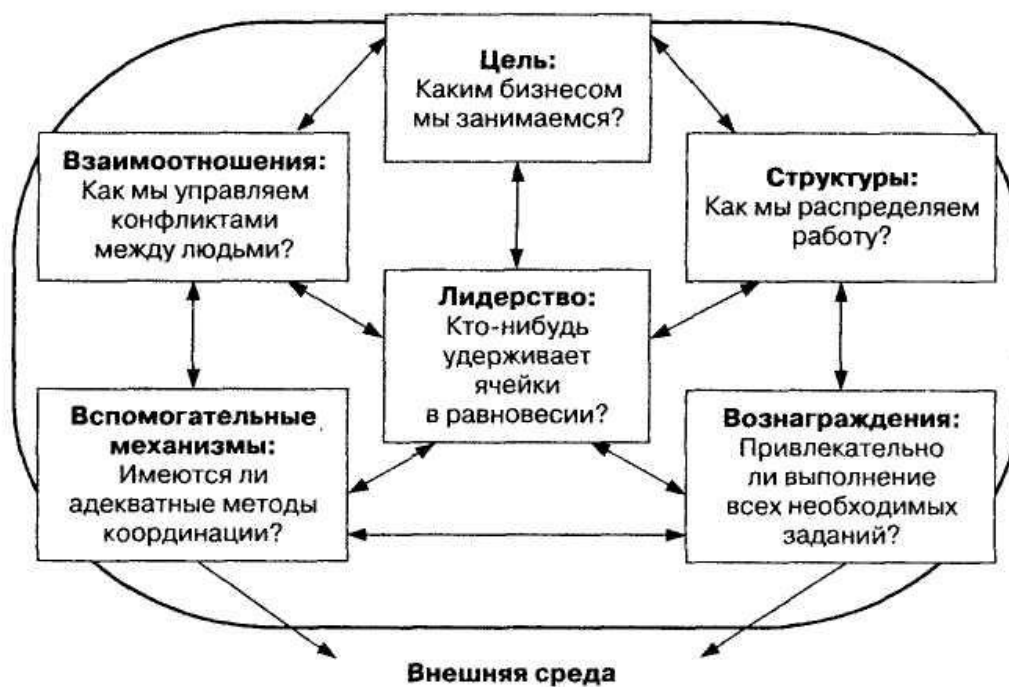


Рис. 1.3. Модель Вайсборда «Шесть ячеек»

Источник: [107].

Преимущество приведенной модели заключается в том, что каждая компания ставит свою цель, при достижении которой организуют взаимодействие всех структур внутри компании и внешней средой. Такая универсальная модель разумеется успешно может быть использована и для коммерческой деятельности.

Следующим условием эффективности управления коммерцией является саморазвитие, самоусовершенствование с помощью различных обучающих систем и привлечения консультантов, опыта отечественных и зарубежных ком-

мерческих структур. Необходимо помнить, что разбивающаяся система автоматически включает обучающую систему и исследовательские работы не только ради получения научных результатов, а главное для внедрения рациональных организационных приемов и инноваций для достижения экономических результатов.

Еще одно условие развития коммерческой деятельности и повышения развития коммерческой деятельности, ее экономической эффективности заключается в учете возможных рисков в организации. Не секрет, что коммерческая деятельность связана с определенными рисками, в особенности затянувшегося экономического кризиса глобального и местного характера. Ниже приводятся возможности и риски.

Возможности:

- новые рынки сбыта продукции;
- доступность к огромным дешевым финансовым ресурсам;
- мобильность в размещении основного и текущего капитала;
- минимизация издержек (переменных, налоговых отчислений, накладных расходов).

Риски:

- ужесточение конкурентной борьбы;
- расширение рынка ухудшает возможности по переработке информации, порождая неопределенность;
- независимость от национальных рынков, а значит, и от государства, лишает предприятия поддержки в периоды кризисных ситуаций;
- предприятия на международных рынках становятся весьма чувствительными к изменениям рыночной конъюнктуры.

Анализ приведенных рисков указывает на необходимость совершенствования управленческих процедур. Рационализация в современном менеджменте – это исключение любых лишних действий и решений посредством упрощения или унификация деятельности каждого отдельного субъекта путем усложнения

горизонтальных и вертикальных связей и организации, построения сложной структурированной системы взаимоотношений. Такая структура является целью вне зависимости от территориальной, товарной и другой дифференциации в компании. Минимизация издержек во все времена была одним из приоритетов компании. Однако в настоящее время это один из критериев выживания. Процессы глобализации позволили зарубежным компаниям переносить центры затрат (производство) в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой. Принцип поставок сырья и материалов «точно в срок» стал применяться и к персоналу, то есть, если возникла потребность в конкретном рабочем месте, то его создадут или ликвидируют в необходимый момент производства.

Исследуя принципы управления риском, многие авторы [63, 64, 65, 82] выделяют следующие из них:

- рисковать нельзя больше, чем это может позволить собственный капитал;
- необходимо думать о последствиях риска;
- нельзя рисковать многим ради малого.

Эти принципы являются незаменимыми в малом и среднем предпринимательстве, где первый руководитель определяет инвестиционную стратегию предприятия. На крупных хозяйственных объектах такие принципы управления рисками вполне могут привести к краху. Поэтому на больших предприятиях необходимы специалисты по управлению рисками, которые будут принимать научно обоснованные решения.

С другой стороны, для повышения эффективности управления коммерческой деятельностью необходимо выработать действенные меры управления рисками, что можно осуществить с помощью следующей схемы (рис. 1.4).

Управление риском требует адекватной оценки объемов каждого из них и способа их уменьшения. Для части рисков нет необходимости в оценке, поэтому они сразу переходят в разряд управления ситуацией риска. Во-первых, это наиболее типичные риски, с которыми сталкивается компания, и уже имеется отработанная процедура их оптимизации. Во-вторых, это риски коммерческой дея-

тельности, которые страхуются страховыми компаниями, и в соответствии с проделанной работой они определяют размер страховых взносов. Страхуемые компании не способны повлиять на размер отчисляемых взносов, но они могут поменять страховую компанию, поэтому чаще всего предприятия не занимаются оценкой страхуемых рисков. Если о наличии риска известно, следующей проблемой будет его достоверная оценка, однако во многом это еще не наука, а искусство, так как широко распространены субъективные методы оценки.

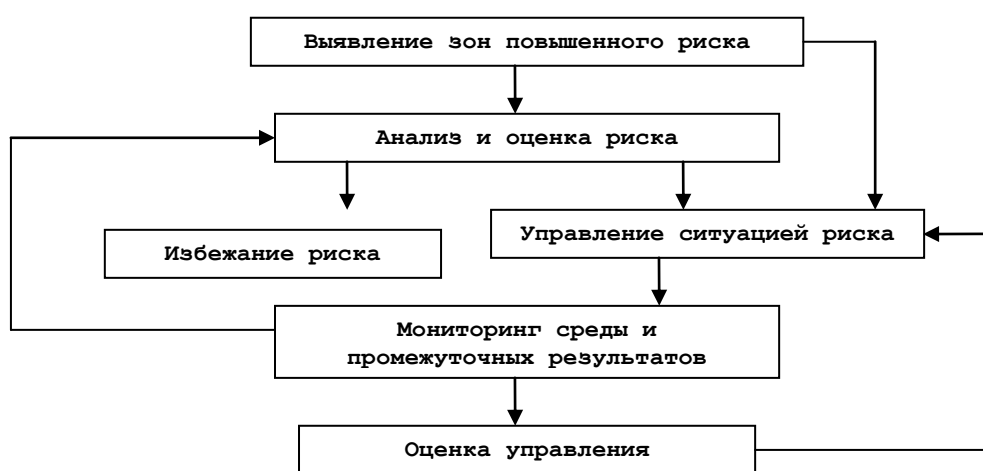


Рис. 1.4. Процесс управления риском

Источник: [65].

Природа некоторых рисков такова, что в настоящее время они не поддаются объективной достоверной оценке (риск природно-техногенных катастроф, политический риск и т.п.), другие, наоборот, могут рассчитываться только объективными методами (валютный риск, процентный риск, риск изменения цен и т.п.).

Оценка риска – это серьезная аналитическая работа, направленная на определение количества вероятных исходов с положительными и отрицательными результатами для хозяйствующего субъекта. Оценивается не только вероятность потерь, но и вероятность получения ожидаемых доходов. Стремление анализа яв-

ляется определение видового разнообразия действующих рисков, их количественных и качественных характеристик, управляемости и расчет наиболее вероятной ожидаемой прибыли и степени риска.

Опираясь на полученные результаты, можно:

- избежать ситуации риска, не осуществляя деятельности в этом направлении;

- управлять ситуацией риска, принимая, его в своей деятельности, однако при этом часть риска можно переложить на других.

Управление ситуацией риска включает выбор и комбинированное применение метода оптимизации риска в целях получения максимального дохода при приемлемом соотношении доходность / риск. Управление риском требует персонализированного подхода к каждому виду риска, тогда как большинство рисков взаимосвязано, и воздействие на один из основных видов риска дает положительный эффект по другим. По этим причинам достаточно оказывать воздействие на некоторые из основных видов риска, чтобы иметь общую удовлетворительную картину.

Выбор рисков и методов управления ими в сложных ситуациях в некотором роде является искусством, так как зависит от субъекта управления. В других случаях управление рисками осуществляется по опробованным процедурам, однако в любой из них имеется резерв для улучшения модели управления. Формирование и выбор оптимальных моделей управления на данном этапе больше зависят от профессиональной интуиции, знаний и накопленного опыта, чем от экономико-математических расчетов.

Мониторинг среды и промежуточных результатов является продолжением модели динамического определения риска. Как было отмечено, экономическая среда вокруг организации постоянно меняется, следовательно, меняются степень и видовые характеристики действующих рисков. Если в организации были приняты некорректные шаги по управлению риском, то необходимо пересмотреть данную ситуацию. Все эти негативные моменты должны выявиться на ран-

ней стадии, поэтому необходим не контроль, а мониторинг среды и промежуточных результатов с обратной связью для корректировки управления. Однако начинать нужно именно с анализа и оценки, в первом случае – для оценки риска в связи с изменившимися эндогенными переменными, во втором случае – при выявлении причин и ошибок в управлении.

Оценка управления – завершающий этап управления риском – заключается в анализе конечных результатов в сравнении с ожидаемыми. Оценка не отражается на самом процессе управления, однако это неоценимая информация для формирования базы знаний, умения и опыта для будущих решений.

Воздействие последствий мирового кризиса на субъекты хозяйственной деятельности различается в зависимости от связанности той или иной отрасли хозяйства с мировыми экономическими процессами. Понимание открытых локальных или региональных экономик уже сегодня неактуально, так как некоторые сферы экономической деятельности сильнее зависят от экономической конъюнктуры, условий рынка, кризиса стран-импортеров, чем от состояния национальных экономик.

Все чаще встраиваясь в мировую экономику, локальные экономики формируются в новых границах и по новым критериям. Если локальную экономику выделить по уровню связи между отраслями и специализации, то ее можно вместить в рамки природно-хозяйственных комплексов (например, создание территориальных кластеров нефтяных, текстильных). Однако не все производства опираются на природные факторы (доступность сырья и материалов, удобное территориальное размещение, наличие необходимой инфраструктуры, близость к основным потребителям продукции), значительное влияние имеют и социальные факторы (наличие трудовых ресурсов, центров подготовки квалифицированного персонала, научно-исследовательских центров, социально-однородного населения, отсутствие острых социальных конфликтов).

Все эти факторы расширяют зону локальной экономики. Если представить ее как социально-природно-хозяйственный комплекс в условиях частичного во-

влечения в процессы глобализации, то она находится в пределах национальных территорий.

Любая отрасль хозяйствования в открытой экономике в той или иной степени зависит от процессов экономического развития во всех остальных странах мира. И чем больше технологическая цепочка производства продукции и разнообразность выпускаемых товаров, тем больше зависимость от мировой экономики.

Основными внешними угрозами хозяйственной деятельности субъектов рынка являются экономические кризисы, которые парализуют те или иные секторы экономики. Вообще предотвратить общий экономический спад, обусловленный циклическим характером экономического воспроизводства, невозможно. Это присущее всем системам хозяйствования свойство, где основой являются свободные рыночные отношения. Так как этот системный рыночный риск одинаков для всех экономических систем, то его можно принять за нулевую точку отсчета несистемного или экономического риска, то есть обусловленного спадами и экономическими кризисами в экономике в целом в зависимости от кризиса в одной отрасли – «эффект домино» [63]. Специализация экономики на одной сфере деятельности в мировом производстве – явление вполне закономерное, однако такая специализация становится весьма чувствительной к кризисам в этой и смежной с ней отраслях. Поэтому, чем больше экономика интегрирована в мировое хозяйство, тем больше она подвержена экономическому кризису.

Так, более диверсифицированные в мировом хозяйстве экономики наиболее стабильно функционируют вне зависимости от кризисов в отдельных сферах деятельности. Это экономики США, ЕС, Японии. Однако и они частично зависят от профильных отраслей. Экономика США чувствительна к ценам на энергоносители или состоянию высокотехнологичных отраслей. Например, общий спад экономики в 2001 г. начался с кризиса компаний, работающих в высокотехнологичных секторах экономики.

Вместе с тем динамично развивающиеся Сингапур, Таиланд, Тайвань по темпам экономического роста не уступают и даже превосходят некоторые раз-

витые страны, однако инвестиции в эти экономики из-за рубежа при прочих равных условиях накладывают 2% дополнительную маржу-штраф за малый размер экономики и сильную специализацию в мировом воспроизводстве.

К угрозам деятельности хозяйствующих субъектов относится политическая среда, непосредственно связанная с экономическими процессами в регионе. Объективно в научной литературе это принято называть политическими рисками. Есть и другие схожие понятия, претендующие на описание этих процессов (страновые риски, внутри и внешнеполитические риски и т.д.). Эти нестыковки определяют необходимость позиционироваться в данных категориях.

Основным источником политического риска, бесспорно, является государство и, следовательно, методы и формы государственной политики в сфере его интересов. Государство устанавливает только правила игры (принимает законы и обеспечивает механизмы их применения), тогда политические риски ограничены сферой законодательства и революционным изменением политического режима.

Во втором случае государство не ограничивается законотворческой деятельностью и считает необходимым вмешиваться в экономику, регулируя локальные рынки посредством фискальных и монетарных рычагов для решения приоритетных государственных задач. Тогда в сферу национальных интересов попадают экономические процессы на локальных рынках, на которые распространяется юрисдикция государства.

Единообразие политического пространства мировой экономики создает комфортные условия для развития рыночных отношений и минимизирует угрозы и затраты на адаптацию к политической среде. При этой пассивной роли государства уже недостаточно. Конкурируя между собой, государства должны предлагать более благоприятные условия для деятельности компаний (льготное налогообложение, большую свободу деятельности, софинансирование, бесплатное предоставление инфраструктуры и т.д.), а также лоббировать интересы национальных компаний за рубежом, выступая в роли главного маркетолога.

Деятельности хозяйствующих субъектов, особенно в конце XX и начале XXI века, противостоят новые глобальные угрозы природно-техногенного характера. Основным источником экологического риска для хозяйствующих субъектов является не загрязнение окружающей среды, а мера ответственности за ущерб, причиненный окружающей среде. Если требования соблюдения экологических норм крайне жесткие, то риск экологического ущерба возрастает, особенно в зонах с крайне хрупкой экологической средой или в зонах компактного проживания людей.

Стихийные бедствия также вносят весьма значительный вклад в природно-техногенные риски, если деятельность предприятий осуществляется в районах, подверженных разрушительным природным катаклизмам. Страхование от разрушительных последствий стихийных бедствий является неотъемлемой чертой современных деловых отношений. Однако в последнее десятилетие ущерб, причиняемый природными катаклизмами, возрос на порядок, соответственно страхование стало дорогим.

Вместе с тем экономическое, экологическое и политическое обострение ситуации может вызвать волну социального недовольства деятельностью компаний. Наиболее актуальна данная проблема для предприятий, производящих продукты конечного потребления. Особенно, если эти предприятия являются монополистами на данном рынке (коммунальные предприятия, хлебозаводы, энергетические компании и т.д.), тесно взаимодействующими с местным населением, – градообразующие и ресурсодобывающие.

Подобные виды угроз для хозяйственной деятельности субъектов рынка, относящиеся к угрозам социального характера, называются социальными рисками [63, 65].

Зачастую социальные риски связаны с протестом населения против определенной компании и вида ее деятельности, приносящей им прямой ущерб, (например, экологический ущерб, нанесенный деятельностью компании «Кумтор»). В совокупности эти угрозы представляются источником внешних рисков

компании, и от них зависит, насколько социально-политическая среда является агрессивной по отношению к бизнесу, каковы рамки, ограничивающие бизнес.

Экономический риск в целом зависит от многих факторов, воздействующих на стабильность экономической конъюнктуры. Многие из них определяются в зависимости от вида деятельности, отрасли и специфики хозяйственной деятельности.

Чем сильнее диверсифицирована экономика по отраслям и экспортно-импортным возможностям, тем меньше экономический риск. В полностью закрытой экономике, экономический риск будет совсем низким, так как экономика замкнута, сферы экономической деятельности развиты пропорциональным возможностям. Экономические кризисы будут подвержены только циклическому развитию рынка. Однако такая экономика будет слишком дорогой, неэффективной и неконкурентоспособной на мировой рынке. Открытая экономика более эффективная, однако она провоцирует внешние экономические угрозы, которые зависят от уровня диверсификации импорта и экспорта [8, 65].

На наш взгляд, к экономическому, в особенности коммерческому риску относятся не только риски, связанные с производственной или сбытовой деятельностью, но и те случаи аномалий в международной торговле, созданные искусственно в целях коррупции, а также несвоевременного выявления нарушений и вследствие этого невозможности оказать влияние на нарушителей законов.

Так, в СМИ Кыргызстана начиная со второй половины 2016 г. демонстрируются и публикуются безличные и грубейшие нарушения законодательных положений, совершенных в 1991-2010-х гг. первыми руководителями государства и их ближайшим окружением, которые нанесли огромный ущерб государству и народу Кыргызстана, по некоторым оценкам в порядке 6 млрд. долл. США. В то же время по сути главные организаторы коррупционных схем и экономических преступлений не только не понесли наказания, но и всячески ищут новые оправдания, несовместимые с действительностью.

Одной из причин неудачного разоблачения нарушителей законов является нежелание нынешних и прошлых руководителей власти разобраться в истине и специальное затягивание сроков разоблачения для того, чтобы сослаться на сроки давности (в нашем законодательстве 10 лет), по истечении которых действие закона не имеет обратной силы.

Откровенно говоря, такое «соломоново решение», на наш взгляд, имеет не только положительный резонанс, но и глубокое разочарование большей части населения в связи с масштабным казнокрадством чиновников и возможной еще большей угрозой в будущем со стороны последователей прошлых режимов, по-прежнему занимающих подавляющую часть властных структур.

Речь идет о пресловутом «Кумторе», доля Кыргызстана в доходах которого в свое время с помощью различных махинаций со стороны первых руководителей была снижена с 67,1% до 33% в настоящее время. Случившееся в определенной мере можно отнести к экономическому риску.

Таким образом, экономический риск – это риск и экспортно-импортной диспропорции, и несбалансированности развития экономики в целом, более того, он проявляется в малых региональных экономиках. Экономический риск характеризует уровень кризисности экономики и ее зависимости от состояния мировой конъюнктуры. Развитие интеграции повышает экономический риск деятельности предприятий, которые в этих условиях вынуждены повышать рентабельность производства.

1.3. Факторы, влияющие на качество управления коммерческой деятельностью и степень риска при использовании различных методов управления

Субъекты коммерческой деятельности отличаются друг от друга как по структуре выполняемых работ, так и по масштабу, географии расположения, охвату рыночного пространства и т.д. От предприятий рыночного сектора субъекты торговли отличаются тем, что они не привязаны к кон-

кретному технологическому процессу, определенной структуре основных фондов и достижению конкретных качественных характеристик товаров и услуг, поскольку у коммерческих объектов вышеперечисленные задачи не входят в основное содержание выполняемых ими работ. Следовательно, в торговой деятельности ставятся другие задачи, основными из которых являются купля-продажа, посредническая деятельность, изучение спроса и др.

Основные фонды в торговле формируются исходя из решения вышеизложенных задач, то есть купли и продажи, хранения товаров, доведения их до потребителей и др. От эффективности всей деятельности торговли зависят результаты не только чистой коммерции, но и смежных секторов экономики, в частности, поставщиков товаров и их потребителей. Отсюда факторы, влияющие на состояние управления коммерческой деятельностью и его эффективность, можно классифицировать и систематизировать по определенным признакам.

Прежде всего купля-продажа товаров зависит от спроса на товары, насыщенности рынка данными товарами, скорости товарооборота и адаптивности товарных сетей к изменениям рыночных ситуаций. Это означает, что величина спроса и предложения, а также их соотношение постоянно находится в движении, то есть изменяется во времени и пространстве. Следовательно, содержание торговых операций также подвергается изменению, что заставляет работников строить свою коммерческую деятельность в зависимости от ситуации и обстоятельств.

Основная задача коммерческой деятельности сводится к покупке и продаже товаров и услуг такого набора по ассортименту и объема, чтобы максимально удовлетворить потребности как покупателей, так и продавцов.

В условиях свободного предпринимательства решить такую задачу весьма сложно из-за чрезвычайно большого количества, как продаваемых,

так и потребляемых товаров. Кроме этого, естественным является непрерывное обновление ассортимента товаров и их качественных характеристик. В этом отношении потребности как бы не ограничены, однако в каждом историческом отрезке времени существуют проблемы удовлетворения безграничных потребностей в товарах и услугах, связанных с ограниченными ресурсами, из которых изготавливаются эти товары.

Кроме этого, существуют ограничения общественного характера, когда люди сообща ставят преграды потреблению по экономическим, политическим, религиозным и другим соображениям, что, как правило, оформляется в виде законодательных актов.

Тем не менее с учетом общественно необходимых ограничений, а также в соответствии с отношением спроса и предложения на товары на рынке работники коммерческой деятельности стараются добиться такого ее уровня, чтобы в данное конкретное время можно было получить максимальную выгоду от торговой деятельности. Это естественно, поскольку соответствует содержанию и духу рыночных отношений.

Следующим фактором, влияющим на коммерческую деятельность, является нахождение покупателей и продавцов товаров и услуг в определенных пространственных координатах и их соединение. Решение этой задачи также не просто, если учесть, что в торговле по сути не должно быть этнических и религиозных границ и других препятствий, поскольку коммерческая деятельность относится к интернациональному типу отношений людей, в основе которых лежит удовлетворение потребностей.

Вышесказанное в свою очередь нуждается в мощной информационной базе, где бы содержались сведения о продавцах и покупателях, ассортиментной структуре товаров и услуг в условиях их продвижения и ценах на товары и услуги. Информационная база выполняет также функцию, согласно которой продавцы и покупатели могли бы реализовать то, что нужно, то есть продавцу продать, а покупателю купить.

Современный этап характеризуется также тем, что продавцу и покупателю необязательно занимать места на рынках в традиционном понимании (универмаги, базары, биржи и др.), так как на практике широко используются такие формы коммерческой деятельности, как приобретение или продажа товаров по электронной почте, не выходя из офиса или дома. В этом случае отношение продавцов и покупателей не перестанут быть рыночными, поскольку все ее требования, такие как свобода продавца и покупателя, свобода ценообразования, конкурентная борьба присутствуют в некоторых видоизменениях, удобных как покупателям, так и продавцам.

Некоторые проблемы конкуренции коммерческой деятельности в современных условиях требуют разъяснения. На первый взгляд, электронная торговля создает конкурентную среду, поскольку как продавцу, так и покупателю товаров и услуг представляется широкая возможность выбора товаров и услуг, приемлемых цен купли и продажи, форм, расчета и других процедур. Однако такая конкурентная борьба связана с состоянием информационной технологии, наличием быстродействующих технических средств, обучением участников рынка новым технологиям. Поэтому уже на данном этапе развития следует думать о перспективе развития электронных торгов и систематизировать эту деятельность таким образом, чтобы создать соответствующие условия для всех: продавцов, покупателей, посредников, работников отраслей инфраструктуры.

Безусловно, традиционные формы торговли через сеть торговых предприятий, по-прежнему должны играть решающую роль в коммерческой деятельности. Сложившиеся традиции в торговле за многие века свидетельствуют о том, что в результате взаимодействия продавцов и покупателей за многие годы она приобрела устойчивый и статусный характер. Это понятно, поскольку любые человеческие отношения, тем более живое общение, позволяют сосредоточить внимание на решающих направлениях, на устранении недостатков в организации производства и продвиже-

нии товаров от производителей к потребителям. Поэтому основные усилия в совершенствовании управления коммерческой деятельностью должны быть сосредоточены для улучшения существующей системы торговли.

Основным фактором, влияющим на управленческие процессы, является повышение профессионального уровня работников, занятых в коммерческой деятельности. Помимо повышения культуры торговли поиска потребностей и т.д., требуется умение анализировать ситуации, предвидеть будущие тенденции, строить правильные прогнозы.

Следующий фактор, влияющий на состояние управления, заложен в самом коллективе и управленце. В частности, от руководителей компании, организации во многом зависит создание стабильного, высококвалифицированного коллектива, совершенствование организации труда и управления и т.д.

Состояние управления во многом зависит от методов управления, в частности, от того, в какой мере учитываются риски и используются методы их уменьшения. Коммерческая деятельность в силу своей специфики подвержена риску больше других секторов экономики, например, промышленность или строительство, где проявление тенденций потребления и неиспользования продукции этих секторов экономики носит долгосрочный и долговременный характер, а значит, легче строить прогнозы.

Что касается коммерческой деятельности, то ее параметры управления, например, спрос, цена продаж и другие, весьма изменчивы даже в пределах небольшого промежутка времени. Поэтому в этой деятельности диапазон риска больше, и рисковые ситуации в отдельных случаях могут возникнуть внезапно, например, в случае введения санкций на торговлю.

К методам управления рисками очень часто можно отнести методы минимизации риска, улучшения эффективности производства или структуры предприятия, проектных переговоров, страховой деятельности, однако все они имеют сходную цель привести риск в соответствие с получаемой выгодой. В

комплексе эта деятельность называется управлением риском. В соответствии с этой позицией методы управления риском можно объединить в два крупных блока (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Методы управления риском

Источник: составлено автором.

Методы распределения риска предполагают передачу части риска другим субъектам экономической деятельности за определенную плату через:

- биржевые механизмы (хеджирование);
- страхование коммерческой деятельности.

Методы оптимизации риска предполагают снижение риска посредством осуществления мероприятий внутри (организационных, технических, структурных) и вне (переговоры, синдицированное финансирование, консорциум, правительственные гарантии и т.д.) предприятия. Последние называются проектными, так как в полной мере учитываются и осуществляются в ходе инвестиционных проектов.

Исследование показало, что к методам распределения риска можно отнести страхование и хеджирование, так как риск полностью или частично перекладывается на других субъектов экономической деятельности [10, 65].

Риски делятся на подлежащие обязательному страхованию и риски, которые страхуются по усмотрению компании-производителя. Порядок обяза-

тельного страхования объясняется следующими причинами: законодательством стран, где осуществляется хозяйственная деятельность экономических субъектов, нормами международного права и правилами деловой этики. Случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются тем, что они должны носить именно возможный, а не неизбежный характер. Страхование является одним из действенных рычагов управления риском.

Страховые компании предъявляют жесткие требования к тем рискам, которые они могут принять на себя в рамках договора страхования. Это связано с тем, что, как и любое другое коммерческое предприятие, страховая компания стремится обезопасить себя от убытков и получить прибыль. Из всего набора рисков, присущих деятельности конкретного предприятия, она отбирает только ту их часть, которая удовлетворяет следующим критериям:

- случайный и непредсказуемый характер событий;
- измеримость риска;
- ограниченность потерь;
- относительно небольшая вероятность наступления страхового случая.

Требование случайности и непредсказуемости событий проистекает из самой природы риска. Причем для страховой компании важнее соблюдение этого условия не столько для самих событий, сколько для размера убытков.

Измеримость риска означает возможность рассчитать на основании статистики или теоретических моделей его вероятностные характеристики. Ограниченность потерь означает наложение определенных условий на максимальный размер убытков, подлежащих страхованию. Обычно это требование выражается в устанавливаемой по договору страховой сумме.

Вероятность наступления страхового случая не должна быть слишком большой по двум причинам. Первая связана с тем, что реальная частота наступления страховых событий подвержена флуктуациям относительно своих средних значений. Следовательно, для страховой компании в этом случае реально наступление максимальных убытков. Вторая причина связана с тем,

что высокая вероятность наступления страховых случаев соответствует большому размеру страховой премии, которую должен уплатить страхователь. Премия, которая составляет 20-30% страховой суммы, невыгодна страхователю.

Как правило, из страхования финансовых и инвестиционных рисков исключаются случаи, произошедшие вследствие форс-мажорных обстоятельств.

Хеджирование – один из способов страхования от нестабильной конъюнктуры, через биржевые механизмы рыночных отношения. Такая практика в Кыргызстане пока отсутствует. Хеджированием называется практика заключения на фьючерсной или опционной бирже срочных сделок на продажу или покупку валюты или ценных бумаг для страхования от предполагаемых в будущем колебаний цен или процентных ставок [64, 66, 110].

Сущность хеджирования заключается в покупке или продаже фьючерсных или опционных контрактов одновременно с продажей или покупкой базисного актива с тем же сроком поставки, а затем проведении обратной операции с наступлением дня поставки. Хеджирование способно оградить хеджера от больших потерь, но в то же время либо полностью лишает его возможности воспользоваться благоприятным развитием конъюнктуры, либо снижает его прибыль. Хеджирование бывает полным или частичным. Полное хеджирование полностью исключает риск потерь, частичное хеджирование осуществляет страховку только в определенных пределах. Для хеджирования своей позиции инвестор должен определить размер возможных расходов и необходимое число контрактов, которое требуется купить или продать.

Необходимо отметить, что коммерческая деятельность тесно связана с выбором сегмента рынка. В свою очередь освоение совершенно нового сегмента рынка всегда сопряжено с массой неизвестных факторов, противодействием конкурентов и изменением стереотипов потребителей – все это негативным образом влияет на деятельность самой компании. Сегментация нового производства происходит в том случае, если компания осваивает эту сферу дея-

тельности с нуля, а не покупает фирму, уже действующую на данном сегменте рынка. Также осваивает новую рыночную нишу в уже освоенном сегменте рынка. Эта сегментация связана с тем, что новая выпускаемая продукция идет в разрез с установившимся имиджем компании. Деньги, получаемые от завышенных цен, в основном используются на разработку различных инноваций и позволяют компании быть лидером в этой отрасли, а снижение цен приведет к тому, что она утратит лидирующее положение, а значит, снизится и конкурентоспособность компании.

Еще одним направлением снижения риска коммерческой деятельности является процесс диверсификации. Он применим, в частности, в случае, когда текущая экономическая ситуация сопряжена с кризисами, характеризующимися высокими рисками и усилением конкурентной борьбы при сужающемся платежеспособном спросе.

Безусловно, коммерческая деятельность связана с выходом на новые рынки сбыта продукции. Однако для этого продукция должна обладать достаточной конкурентоспособностью, для того чтобы завоевать новые сегменты рынка. Однако это выходит за рамки чистой коммерческой деятельности, так как первоначально производственная сфера должна подготовить к продаже продукцию, отвечающую требованиям новых рынков.

Для того чтобы строить стратегию выхода на новые рынки, необходимо обновить оборудование или даже перераспределить существующие мощности через реструктурирование активов или их продажу (и реинвестирование выручки от продаж). Другие стратегии могут предусматривать покупку исследовательского оборудования на том основании, что развитие продукта или процесса может дать потенциальную прибыль. Значительные средства могут быть включены в продвижение товаров на рынок с целью увеличения в долгосрочном периоде доли рынка, принадлежащей компании [22].

В качестве смягчающей риски меры можно предложить так называемый фонд, предназначенный для уменьшения степени риска. Создание внутреннего

фонда риска может происходить на краткосрочной основе либо как средство распределения убытков на более длительный период. В первом случае временным периодом обычно является финансовый год, и фонд формируется из средств, предусмотренных в бюджете предприятия на эксплуатационные расходы. Такой способ подходит для небольших и сравнительно частых убытков. Во втором случае фонд формируется как особая расходная статья в годовом бюджете организации и накапливается в течение нескольких лет.

Внешний фонд риска – это механизм обхода налоговых проблем, которые существуют для внутреннего фонда. Фонд риска формируется как особый счет, ведущийся в дружественной страховой компании, которая накапливает денежные средства таким же образом, как и в случае внутреннего фонда. Вклады в него делаются периодически в виде страховых премий. Размещение вкладов в страховых компаниях удобно тем, что они работают в условиях льготного налогового режима и накопление фонда происходит быстрее.

Организации также имеют некоторые льготы по порядку налогообложения при уплате страховых взносов, которые, возможно, в будущем будут расширены. Отличие такого способа формирования фонда от обычного страхования заключается в том, что страховщик будет оплачивать убытки организации по ее требованию и только в объеме накопленных в страховой компании средств.

Важнейшим условием для эффективного использования самострахования как метода защиты от рисков является адекватное определение размера фонда риска – он должен соответствовать возможностям предприятия и его потребностям. Малый размер фонда риска приведет к тому, что его будет недостаточно для компенсации убытков. Но если средства, имеющиеся в фонде риска, совсем не использовать в сфере производственной деятельности предприятия, то это приведет к уменьшению прибыли.

Как правило, внутренний фонд риска формируется постепенно, и он достигает планируемой величины в течение нескольких лет.

Приемлемый уровень риска фирма будет определять из расчета ожидаемой доходности как от инвестиционного проекта, так и от деятельности компании в целом. Размеры фонда не должны превышать необходимый уровень, так как они предназначены элиминировать риски, связанные с неопределенностью поля деятельности в целом, а не покрывать другие типы рисков, которыми можно управлять с более низкими издержками. Временной предел функционирования фонда определяется либо устранением неопределенности, либо преодолением ее в ходе дальнейшего осуществления проекта.

Преимущества самострахования можно подразделить на две группы: экономические и управленческие.

Экономические преимущества состоят в следующем:

- экономия на страховых премиях, позволяющая снизить затраты и увеличить прибыль;
- получение дополнительного дохода на капитал при отказе от уплаты страховых премий за счет инвестирования сохраненных средств;
- экономия за счет более тщательного анализа прошлых убытков.

С точки зрения эффективности менеджмента самострахование также обладает определенными преимуществами. Они обусловлены увеличением гибкости управления риском, сохранением контроля над денежными средствами и большим контролем над качеством дополнительного сервиса.

Для всех описанных методов управления риском оптимальным является следующее правило: осуществлять управление риском проектными методами до той точки, пока предельная полезность не уравнивает его предельные издержки.

Таким образом, в условиях экономической глобализации деятельность субъектов хозяйствования подвержена значительному числу угроз, возрастающих пропорционально углублению интеграционных процессов как в мировой экономике в целом, так и между национальными экономиками. Значительное расширение рынка за счет экономической и политической интеграции стран,

ослабление трансграничных барьеров способствуют увеличению экономических (рыночных) и политических рисков в деятельности субъектов хозяйствования. Усиление роли предприятий в общественной жизни, ставшее одним из важных факторов выживания в условиях экономической глобализации, способствует значительному росту социальных рисков в их деятельности.

Управление риском субъектов коммерческой деятельности в экономике в целом основывается на управлении внешними рисками на уровне каждого предприятия в отдельности. Система управления риском на предприятии включает выявление риска, анализ и оценку риска, управление ситуацией риска или ее избежание, мониторинг среды и промежуточных результатов, оценку управления. Данные структурообразующие элементы взаимосвязаны системой прямых и обратных связей и представляют непрерывный во времени процесс управления риском.

Анализ и оценка риска деятельности предприятий основаны на оценке факторов общего внешнего риска деятельности хозяйствующих субъектов: экономических, политических, природно-техногенных и социальных, совокупной доходности деятельности предприятий в экономике; уровню экономической интеграции стран с остальными странами мира.

Снижение риска, последствий кризиса субъектов хозяйствования возможно посредством комплексного и эффективного применения методов оптимизации и распределения внешних рисков, направленных на нормализацию риска, точечного и комплексного воздействия на факторы негативного влияния во внутренней и внешней среде организации. Основным критерием использования методов управления риском является оптимальное соотношение эффективности воздействия и экономичности реализации.

Выводы по первой главе

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в условиях глобализации экономики и деления интеграционных процессов претерпевают существенные изменения, связанные с проникновением единообразия форм и

методов хозяйствования, единством рыночных отношений и способов товародвижения, все более стирающим национальные границы.

2. В то же время коммерческая деятельность имеет особенности территории, принадлежащих ей ресурсов, традиций введения хозяйственной деятельности, исторического расселения людей по местностям и т.д., что в известной мере определяет характер коммерческой деятельности. Что касается особенностей объединений стран для экономического сотрудничества (например ЕАЭС), для них также характерны определенные черты, связанные с географическим расположением стран, исторической общностью жизнедеятельности людей, сетью коммуникаций и т.д., что также отражается на характере коммерческой деятельности.

3. Управление коммерческой деятельностью тесно связано с ее организацией. Между управлением и организацией имеется сходство, так как они преследуют одну и ту же цель, имеют общий объект. В то же время между ними есть разница. Если управление строится на выработке решений, передаче их управляемой системе, выполнении и контроле управляемых функций, то организация означает соединение управленческого труда с его средством и предметом во времени и пространстве. Чем эффективнее организован управленческий процесс, тем выше его результат.

4. На качество управления и его результаты влияет множество факторов социального, технико-экономического, природно-климатического характера. При этом действия этих факторов носят разнонаправленный характер и во многом включают в себя неопределенность, поэтому коммерческая деятельность связана с большим риском, уменьшение которого представляет одну из важнейших задач управления. Различают два подхода к уменьшению рисков. Это – страхование и хеджирование самой коммерческой деятельности и снижение рисков внутри и вне коммерческих субъектов путем модернизации производства, ведения переговоров с поставщиками и потребителями товаров, объектом рынка и т.д.

ГЛАВА 2.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

2.1. Анализ экономического развития Чуйской области и потенциала внешнеэкономической деятельности

Чуйская область является одним из крупных регионов Кыргызской Республики, обладающим высоким экономическим потенциалом, в том числе развитым промышленным сектором, сетью инфраструктуры и коммуникаций, с благоприятными условиями для ведения сельского хозяйства и высокой степенью развития аграрного сектора.

Общая занимаемая площадь области составляет 20,2 тыс. кв. км, постоянное население – 887,5 тыс. человек (на 01.01.2016 г.), из них 51% – женщины, плотность населения – 44 человека на 1 кв. км [129].

Приведенные данные характеризуют в общих чертах земельно-ресурсный потенциал и население, которое расселено в семи городах и в восьми районах.

Поскольку в Чуйской долине расположена и столица Кыргызстана г.Бишкек, регион отличается относительно развитой инфраструктурой, что является наряду с другими ресурсными потенциалами базой для ведения экономической деятельности. Область всегда отличалась наличием полезных ископаемых, среди которых особое место занимают: хром, никель, руды свинца, цинка, золота и висмута, редкоземельные элементы, а также неметаллические полезные ископаемые: галит, минералит, гипс, тальк и др. [129].

Чуйская область, обладая большим производственным потенциалом высокой концентрацией производства и высокой производительностью труда, оказывает большое влияние на развитие производительных сил, повышение благосостояния населения всей республики. Здесь сосредоточены круп-

ные промышленные предприятия различных отраслей экономики. Объем производства промышленной продукции по области составляет более 38,0% от общего объема производимой продукции в республике. Основными отраслями промышленности являются: производство основных металлов и готовых металлических изделий, производство пищевых продуктов и строительных материалов и легкая промышленность [129].

Чуйская область отличается также развитым потенциалом ведения сельского хозяйства, здесь сосредоточено 13% сельскохозяйственных угодий, в том числе 33% пашни, 13% сенокосов и 10% пастбищ Кыргызской Республики, Чуйская область дает свыше 26% всей товарной продукции сельского хозяйства республики [129].

Вместе с тем в связи с недостаточным природным увлажнением на равнинной части Чуйской долины сельскохозяйственное производство основано на орошаемом земледелии, для которого благоприятные условия создает весенне-летнее половодье, и лишь 15-20% орошаемых земель поливаются ирригационными системами. Почвенно-климатические условия Чуйской долины благоприятны не только для выращивания сахарной свеклы, люцерны, овощей и бахчевых культур, но и для возделывания риса и хлопчатника.

Основным показателем экономического развития является валовый региональный продукт. Он отражает стоимость товаров и услуг, произведенных в области и предназначенных для конечного потребления, накопления и экспорта (рис. 2.1).

Динамика темпов роста валового внутреннего продукта Чуйской области за 2011-2014 гг. показывает (рис. 2.1) неоднозначную картину развития данного региона [88].

В 2014 г. рост реального ВВП против уровня предыдущего года составил 103,3% и обеспечен в основном такими видами экономической деятельности, как: строительство, транспортные услуги, услуги гостиниц и рестора-

нов, торговля, информация и связь, операции с недвижимым имуществом, добыча полезных ископаемых и т.д.

В 2014 г. объем ВРП Чуйской области в текущих рыночных ценах составил 58,9 млрд. сом., увеличившись по сравнению с 2010 г. почти в 2 раза – 29,8 млрд. сом., соответственно на душу населения приходится 69,4 и 37,3 тыс. сом.

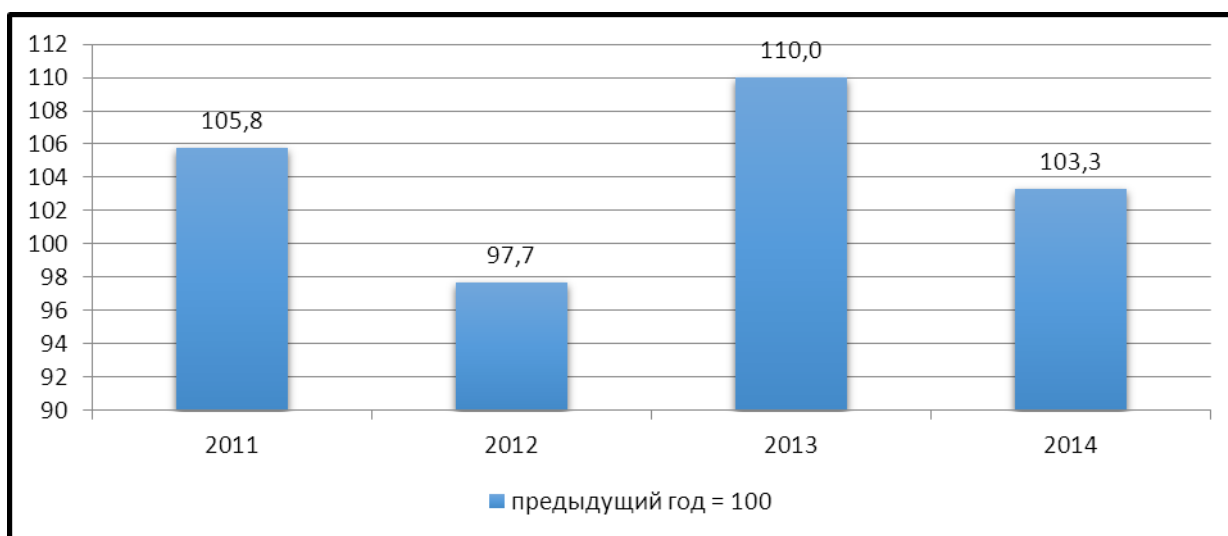


Рис. 2.1 Динамика валового внутреннего продукта (%)

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

В структуре валового регионального продукта области за истекшие пять лет отмечались изменения. Так, доля услуг по сравнению с 2010 г. выросла на 3,5% и составила в его общем объеме 40,3%. Основной прирост наблюдался в оптовой и розничной торговле; ремонте автомобилей и мотоциклов (на 3,3%), деятельности гостиниц и ресторанов (на 0,4), образовании (на 0,4), транспортной деятельности (на 0,3%).

Доля отраслей товарного производства по сравнению с 2010 г., напротив, снизилась на 3,1%, составив в структуре ВРП 53,0%. Сокращение произошло за счет отрасли сельского хозяйства, доля которого составила 25,0% в 2014 г., уменьшившись на 12,3% по сравнению с 2010 г. При этом доля

промышленности в 2014 г. увеличилась против уровня 2010 г. на 3,2%, составив 17,0%, строительства – соответственно на 6,0 и 11,0% (приложение 2).

В условиях многообразия собственности и рыночных отношений экономическая деятельность осуществляется предприятиями, организациями и хозяйствами различной размерности и принадлежащих к разным формам собственности (табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Количество зарегистрированных юридических лиц (с учетом филиалов и представительств) по формам собственности (на 1 января, единиц)

	2012	2013	2014	2015
Всего	9 946	10 177	10 560	10 999
Государственная собственность	658	659	727	766
Муниципальная (коммунальная) собственность	961	946	906	767
Частная собственность	8 327	8 572	8 927	9 466
Иные формы собственности	-	-	-	-

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

Наибольший удельный вес в общем объеме зарегистрированных юридических лиц (с учетом филиалов и представительств) занимают общества с ограниченной ответственностью – 44,6% (5130), общественные объединения – 12,0 (1383) и учреждения – 10,9% (1254).

Необходимо отметить, что в условиях рынка, свободы предпринимательства, как показал наш анализ, в весьма широких диапазонах изменяется количество предприятий в зависимости от вида экономической деятельности, что обуславливается потребностью создания предприятий в той или иной сфере. В соответствии с этим по регионам в целом происходят и структурные изменения. Так, наибольший процент составляют субъекты прочей обслуживающей деятельности – 22,2%, оптовой и розничной торговли; ремонта автомобилей и мотоциклов – 18,9%, обрабатывающих производств – 10,7%, сельского, лесного хозяйства и рыболовства – 10,5%.

Следует также отметить, что жизненный цикл созданных предприятий

весьма разнообразен. Так, в конце 2015 г. из общего числа зарегистрированных юридических лиц (с учетом филиалов и представительств) действовало только 30,5%. Доля действующих субъектов с каждым годом снижается. Так, за последние пять лет она уменьшилась на 5,2%. «Спящие» субъекты (простаивающие менее года) составляют 8,8% юридических лиц, находятся в стадии ликвидации – 1,4, являются неактивными, то есть простаивают более года либо 10 лет и более – 32,1 и субъекты, не подтвердившие свою деятельность и информация о которых отсутствует, – 25,2%, из которых 72,0% относятся к частному бизнесу.

По сравнению с 2011 г. удельный вес «спящих» предприятий увеличился на 0,1%, в стадии ликвидации – на 0,8, неактивных предприятий – на 2,7, а доля субъектов, информацию о которых невозможно найти, выросла на 1,4% (приложение 3).

На наш взгляд, происходящее в экономике региона вполне нормальное явление для экономического развития, поскольку, как свидетельствует мировая практика, ежегодно открываются новые предприятия и с такой же активностью закрываются те, которые по тем или иным причинам не удерживаются на рынке.

Определенный интерес представляет структура предприятий по секторам экономики.

В области действуют 227 крупных, 620 средних и 2662 предприятия малого бизнеса, из них 70,0% относятся к предприятиям частной формы собственности. При этом 345 субъектов занимаются сельским хозяйством, 413 – промышленной деятельностью, 184 – строительной деятельностью, 285 – торговлей и т.д. [76] (приложение 4).

Кроме того, в области ведут предпринимательскую деятельность 108 595 физических лиц, из которых 60 043 индивидуальных предпринимателя и 48 552 – крестьянских (фермерских) хозяйства. Из общего числа индивидуальных предпринимателей (без КФХ):

- 38,4% (23 083) занято в торговле;
- 23,4% (14070) – в сельском хозяйстве;
- 16,5% (9921) – в транспортной деятельности;
- 6,1% (3660) – в промышленных отраслях;
- 3,2% (1921) – в сфере услуг гостиниц и ресторанов;
- 1,4% (857) – в строительстве;
- 11,0% (6531) – в сфере других услуг.

Исследование показывает, что одним из двигателей экономического развития Чуйской области является промышленный сектор, обладающий высоким производственным потенциалом, в регионе он представлен более 60 подотраслями. Благодаря наличию на территории области крупных промышленных предприятий, эта отрасль вносит значительный вклад в объемы общереспубликанского промышленного производства. Так, на конец 2015 г. удельный вес промышленной продукции, произведенной в области, составил 39,1% в общереспубликанском объеме промышленного производства (рис. 2.2) (приложение 5).

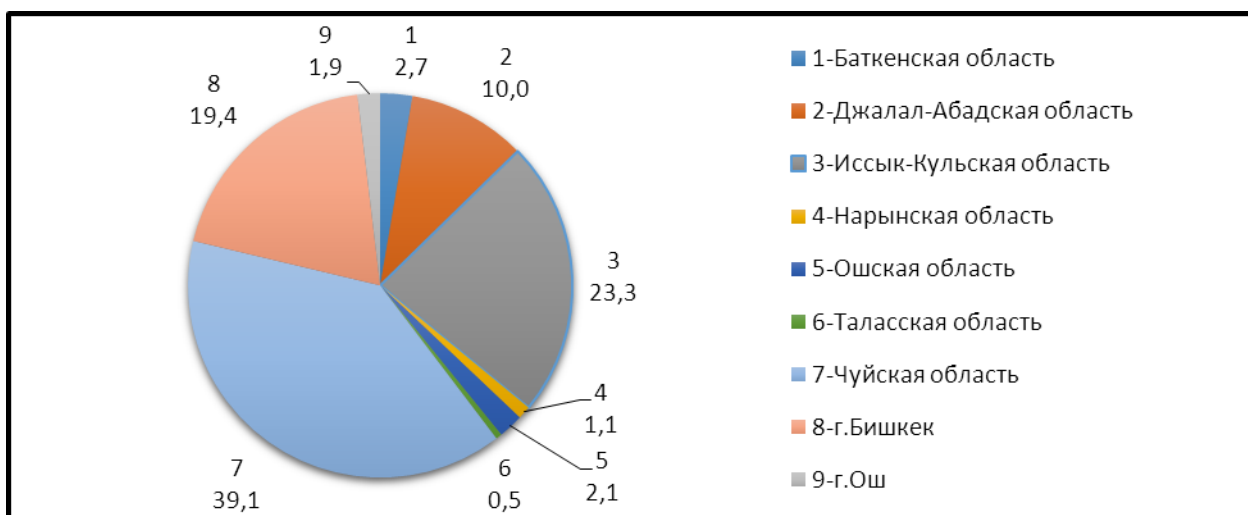


Рис. 2.2. Структура объема производства промышленной продукции за 2015 г. по территории (%)

Источник: Составлено автором с использованием данных Чуйского областного управления государственной статистики.

Производство промышленной продукции зависит от многих факторов и в первую очередь от спроса на нее на внутреннем и внешнем рынках, величина которого также зависит от многих ситуаций, не всегда поддающихся количественному измерению. Неслучайно поэтому динамика роста промышленной продукции колеблется в ту или иную сторону по годам (рис. 2.3).

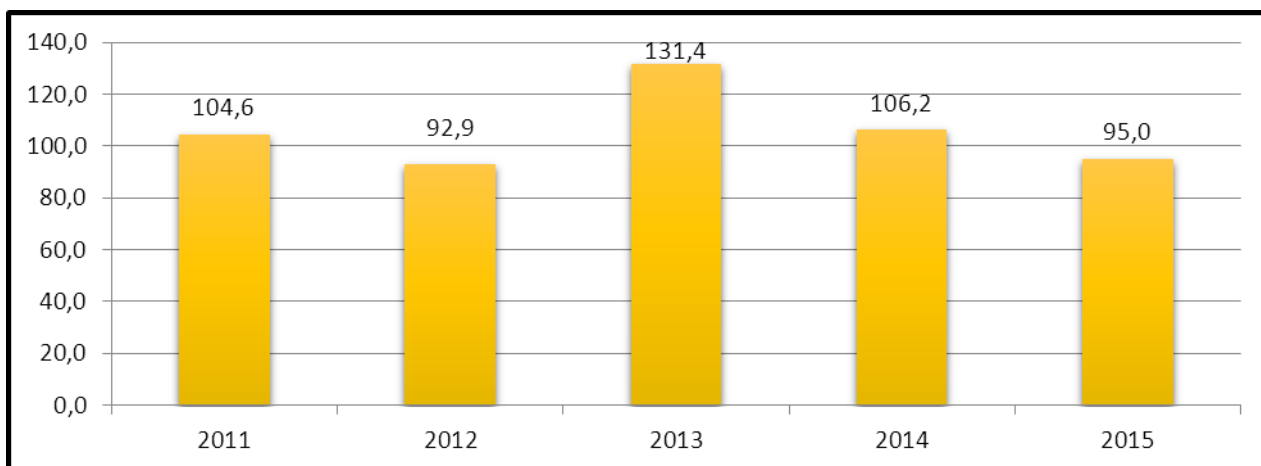


Рис. 2.3. Индексы физического объема промышленной продукции по Чуйской области (в % к предыдущему году)

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

По Чуйской области снижение индекса физического объема наблюдалось в 2012 и 2015 гг., когда по причинам отсутствия сырья, заказов, окончания сроков договора аренды, большой конкуренции, затоваренности складов простаивала часть промышленных предприятий.

Коммерческая деятельность в промышленном секторе начинается, образно говоря, со склада готовой продукции, откуда продукция дальше подлежит перевозке до пункта назначения, который можно представить как место сбыта на рынке и место потребления по прямой поставке от поставщика до потребителя и т.д. При этом товарооборот может происходить внутри страны и за ее пределами по различным странам, в любом случае происходят обменные операции: товар на деньги или деньги на товар. Проходя кругооборот, товар неоднократно может изменить свою форму

стоямости, при этом успех товаропроизводителя определяется не количеством оборотов, а тем, каким образом товар был продан и в какой мере товаропроизводитель добился прибыльности. Это в свою очередь также зависит от конкурентоспособности товара, цены продажи затрат, которые были израсходованы для изготовления и сбыта продукции.

Аналогичным образом можно рассуждать применительно к территории. Тот регион конкурентоспособен, у которого производственный потенциал позволяет выпускать конкурентоспособные изделия и услуги.

В определенной мере о рыночных характеристиках территории можно судить по сложившейся структуре выпускаемых товаров по секторам экономики (табл. 2.2).

Как видно из данных, приведенных в табл. 2.2, самый большой удельный вес в 2015 г. занимает обрабатывающая промышленность, в структуре которой производство основных металлов, готовых металлических изделий (89,4%), производство пищевых продуктов (102,1%), производство резиновых и пластмассовых изделий (10,8%), производство кокса и очищенных нефтепродуктов (84,4%) и т.д. Снижение удельного веса наблюдалось в 2012 и 2015 гг., когда вследствие отсутствия сырья, заказов, окончания сроков договора аренды, большой конкуренции, затоваренности складов простаивала часть промышленных предприятий (приложение 6).

С точки зрения организации коммерческой деятельности, в том числе по проблемам перевозки, хранения большое значение имеет производство продукции по районам внутри области (табл. 2.3).

В территориальной разбивке в течение ряда лет наибольший удельный вес (60-65%) в производстве промышленной продукции Чуйской области занимает Жайылский район (аффинажное производство), затем Иссык-Атинский (от 9 до 13%), Аламудунский (от 7 до 10%) и Сокулукский (от 5 до 7%) районы.

Коммерческая деятельность показывает не только процесс товарооб-

ращения в рыночном пространстве, но и адреса производителей по географическому месту расположения и организационным формам производителей.

Таблица 2.2 – Индекс объема промышленной продукции по видам экономической деятельности Чуйской области за 2011-2015 гг.(в % к пред. году)

	2011	2012	2013	2014	2015
Промышленность - всего	104,6	92,9	131,4	106,2	95,0
Добыча полезных ископаемых	53,0	73,9	117,8	122,4	74,4
Добыча прочих полезных ископаемых	53,0	73,9	117,8	122,4	74,4
Обрабатывающее производство	100,1	89,1	140,1	106,9	95,5
Производство пищевых продуктов (включая напитки) и табачных изделий	102,6	103,9	146,7	104,5	102,1
Текстильное производство; производство одежды и обуви, кожи и прочих кожаных изделий	72,5	177,2	96,2	73,7	121,1
Производство деревянных и бумажных изделий; полиграфическая деятельность	65,0	331,6	120,2	100,5	97,8
Производство кокса и очищенных нефтепродуктов	1708,7	21,6	359,7	981,8	245,6
Производство химической продукции	170,1	128,3	103,4	108,2	62,2
Производство фармацевтической продукции	111,5	49,8	104,4	97,3	99,8
Производство резиновых и пластмассовых неметаллических минеральных продуктов	104,3	97,6	119,6	101,6	84,4
Производство основных металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	95,7	48,9	188,3	93,5	89,4
Производство компьютеров, электронного и оптического оборудования	114,3	82,1	23,1	58,5	90,5
Производство электрического оборудования	62,7	132,8	111	75,7	57,2
Производство машин и оборудования	107,6	92,4	218	103,1	87,3
Производство транспортных средств	166,3	-	-	-	-
Прочее производства, ремонт и установка машин и оборудования	40,8	50,3	105,1	49,3	301,5
Обеспечение (снабжение) электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом	120,5	108,3	103,2	100,6	90,4
Водоснабжение, очистка, обработка отходов и получение вторичного сырья	135,5	69,4	113,9	107,2	112,3

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

Характерной тенденцией производительной деятельности в Кыргыз-

стане является выпуск продукции предпринимательскими структурами. В частности, Чуйский регион приближается к мировым тенденциям, согласно которым малый и средний бизнес занимает большую часть в производстве продукции. Ниже приводим объем производства промышленной продукции предприятиями малого и среднего бизнеса (табл. 2.4).

Таблица 2.3 – Объем производства промышленной продукции по территории (млн. сом.)

	2011	2012	2013	2014	2015
Чуйская область	65 011,2	49 000,7	67 331,9	67 873,8	70 836,5
Аламудунский район	4 382,7	4 870,3	5 127,3	5 725,9	6 424,0
Жайылский район	47 276,5	27 368,8	42 943,2	42 918,9	46 500,8
Кеминский район	220,0	286,3	241,4	139,6	171,6
Московский район	1 470,6	1 890,9	1 928,4	2 185,7	1 756,0
Панфиловский район	663,3	558,0	814,3	869,9	854,9
Сокулукский район	3 366,9	4 497,9	4 736,1	3 797,7	3 765,5
Чуйский район	169,1	290,1	305,1	242,9	409,7
Иссык-Атинский район	5 762,6	6 203,3	7 640,2	7 933,4	7 514,9
г. Токмок	1 427,0	2 647,3	3 493,8	4 059,8	3 189,9

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

Таблица 2.4 – Объем производства промышленной продукции предприятиями малого и среднего бизнеса по территории (млн. сом.)

	2011	2012	2013	2014	2015
Чуйская область	9 413,2	9 826,8	11 389,8	12 112,6	11 416,8
Аламудунский район	1 873,3	1 955,5	2 266,6	2 417,0	2 499,6
Жайылский район	903,7	943,4	1 093,4	1 168,3	567,9
Кеминский район	112,9	117,9	136,7	139,6	289,0
Московский район	1 543,8	1 611,6	1 868,0	1 988,3	1 585,4
Панфиловский район	150,6	157,2	182,2	188,0	155,6
Сокулукский район	1 308,4	1 366,0	1 583,2	1 679,5	1 925,6
Чуйский район	188,3	196,5	227,8	242,9	410,6
Иссык-Атинский район	1 807,3	1 886,7	2 186,8	2 328,7	2 263,8
г. Токмок	1 524,9	1 592,0	1 845,1	1 960,3	1 719,3

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

Наибольший удельный вес малого и среднего бизнеса области занимают субъекты Аламудунского (21,9%), Иссык-Атинского (19,8), Сокулукского (16,9), Московского (13,9) районов и г.Токмок (15,1%).

В последние годы наблюдается увеличение объемов малого и среднего бизнеса в Аламудунском, Сокулукском районах и г. Токмок за счет роста объемов в обрабатывающих производствах.

Еще одна особенность производства промышленной продукции – это большой удельный вес выпущенной продукции населением в виде индивидуального или семейного предпринимательства.

В объеме обрабатывающего производства промышленной деятельности населения более половины занимает производство пищевых продуктов, производство одежды – 25,0% и обработка древесины – 8,0%.

Промышленностью производится значительная часть продукции.

Следующий сектор экономики, представляющий интерес для коммерции в рамках ЕАЭС, – сельское хозяйство. Объем валового выпуска продукции сельского, лесного хозяйства и рыболовства в 2015 г. составил 51231,5 млн. сом., что на 6803,2 млн. сом. больше, чем в 2014 г. и на 13094,1 млн. сом. больше, чем в 2011 г.

Индекс физического объема по сравнению с предыдущим годом возрос на 14,5% (рис. 2.4).

Снижение индекса физического объема в 2012 и 2014 гг. связано с неблагоприятными погодными-климатическими условиями, когда индекс физического объема валовой продукции растениеводства снижался на 9,3 и 13,8% соответственно, из-за снижения валового сбора зерновых культур.

В валовом выпуске продукции сельского хозяйства удельный вес растениеводства и животноводства в течение ряда лет имеет примерно одинаковые доли.

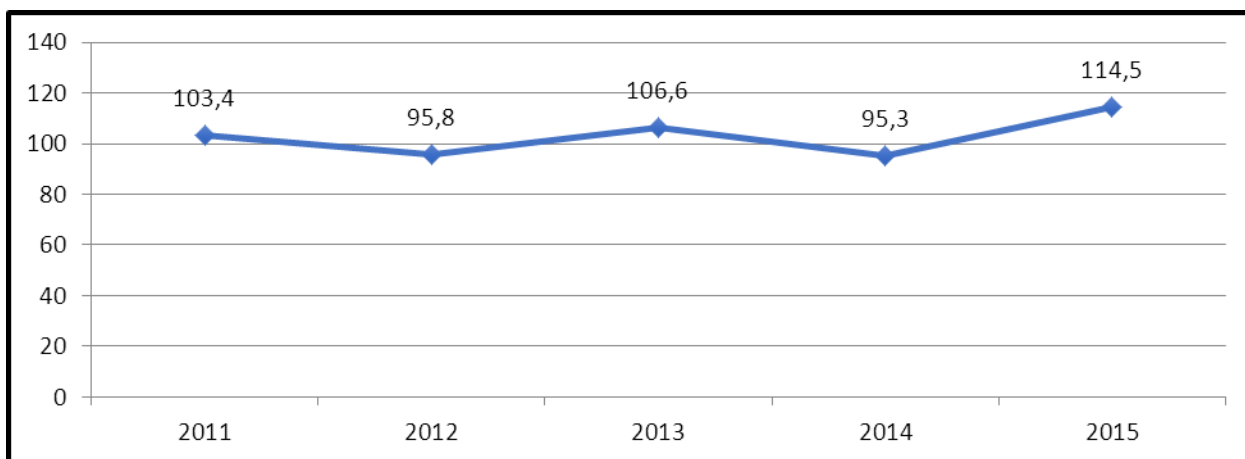


Рис. 2.4. Индекс физического объема продукции сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства и рыболовства по Чуйской области (%)

Источник: составлено автором, при использовании данных Чуйского областного управления государственной статистики.

При этом в растениеводстве самый большой удельный вес производства овощей (37,0%), затем зерна (27,5%), картофеля (8,6%) и др. (приложение 7, рис. 1).

Аналогично в животноводстве выращивание скота и птицы занимает 64,% удельного веса, производство молока – соответственно 26,5%, яиц – 7,3% (приложение 7, рис. 2).

В аграрном секторе также основные виды продукции производятся предпринимательскими структурами, имеющими различные формы собственности. Такая ситуация имеет значение и для организации коммерческой деятельности, поскольку выращенную продукцию нужно еще продать по каналам сбыта. В условиях свободного предпринимательства коммерческая деятельность также осуществляется на базе свободы продавца и покупателя, а также ценообразования. При этом условия для всех форм хозяйствования и для различных видов предпринимательской деятельности одинаковые. Ниже приводим выпуск продукции для различных категорий хозяйств по области (табл. 2.5).

Как видно (табл. 2.5), самый большой удельный вес производства продукции занимают крестьянские хозяйства (фермеры) – 60,3%, затем личные

подсобные хозяйства населения – 33,2% и незначительный удельный вес приходится на государственный сектор.

Таблица 2.5 – Валовой выпуск продукции сельского хозяйства по Чуйской области по категориям хозяйств (в текущих ценах; млн. сом.)

	2011	2012	2013	2014	2015
Все категории хозяйств	38037,4	38731,8	41689,2	44428,3	51231,5
Государственные хозяйства	58,6	48,9	65,7	52,4	55,2
Коллективные хозяйства	1915,9	2243,5	2496,7	2075,1	2187,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	22588,1	21697,9	24526,9	25884,0	30890,1
Личные подсобные хозяйства населения	12464,3	13475,7	13207,8	15320,8	17029,5
Услуги, оказываемые сельскому хозяйству	976,2	1226,1	1357,2	1059,0	1027,3
Охота, лесное хозяйство	15,2	22,3	19,6	16,6	26,8
Рыболовство	19,1	17,4	15,3	20,4	14,4
Удельный вес каждой категории хозяйств					
Все категории хозяйств	100	100	100	100	100
Государственные хозяйства	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Коллективные хозяйства	5,0	5,8	6,0	4,7	4,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства	59,4	56,0	58,8	58,2	60,3
Личные подсобные хозяйства населения	32,8	34,8	31,7	34,5	33,2
Услуги, оказываемые сельскому хозяйству	2,6	3,2	3,2	2,4	2,0
Охота, лесное хозяйство и рыболовство	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

Организация коммерческой деятельности, в особенности с зарубежными странами осуществляется по единым правилам для всей республики. Однако вклад каждого региона в торговле отдельными видами продукции разный. Это связано с наличным потенциалом каждого региона, конкурентоспособностью продукции регионов, сложившимися традициями внешнеполитических связей, состоянием инфраструктуры и т.д. В этой связи определенный интерес представляет удельный вес Чуйской области в производстве основных видов продукции сельского хозяйства в масштабе республики (рис. 2.5).

Чуйская область из года в год занимает ведущее место в производстве многих видов сельскохозяйственной продукции. Так, например, в 2015 г.: сахарной свеклы (фабричной) – 100% от всего производства республики, яиц – 57,2, зерна – 38,7, овощей – 38,4, мяса – 26,0, молока – 25,2, масличных культур – 24,0, картофеля – 13,6, шерсти – 13,2% от республиканского производства.



Рис. 2.5. Удельный вес Чуйской области в производстве основных видов продукции сельского хозяйства в 2015 г. в общем объеме Кыргызской Республики (%)

Источник: составлено автором.

Однако внешняя торговля, в том числе в рамках ЕАЭС, зависит не от валовых показателей, а конкурентоспособности продукции и объема экспорта продукции. В свою очередь внешнюю торговлю характеризует и импорт товаров и услуг, в том числе стран ЕАЭС.

На современном этапе для Кыргызстана с точки зрения внешнеэкономических связей представляет большой интерес наращивание экспортного потенциала, для того чтобы занять достойное место на мировом рынке. Та или иная страна во внешних связях отличается тем, какой удельный вес ее в экспорте и импорте товаров. Экспортный потенциал и его реализация гораздо важнее, чем импорт с точки зрения валютной выручки страны. Экспорт

товаров и услуг – это конечный результат производственной деятельности, воплощенный в соглашениях между странами по поставке продукции и услуг по конкретным странам и адресам и в конкретное историческое время. Однако объем экспорта зависит во многом от реализации конкурентных преимуществ того или иного производства и создания производственной и технологической базы для выпуска конкурирующей продукции. Последнее обстоятельство требует инвестиций, для того чтобы довести производственную базу до возможности составить международную конкуренцию. Дело в том, что конкуренция – явление сложное, многоаспектное, требующее довольно ожесточенной борьбы за каждый участок рыночного пространства, нередко победителем в конкурентной борьбе оказываются те структуры, которые умело и вовремя привлекают инвестиции в виде капитальных вложений в основные фонды производства.

Наш анализ показал, что Чуйская область, к сожалению, не находится на передовых позициях в этом направлении (табл. 2.6).

Таблица 2.6 – Капитальные вложения по источникам финансирования по Чуйской области (млн. сом.)

	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	6 845,6	12 021,7	16 868,4	25 178,5	33 729,1
Внутренние инвестиции	3 507,3	4 659,2	4 300,4	6 307,7	6 334,7
в том числе финансируемые за счет:					
Республиканского бюджета	206,0	86,1	147,3	200,4	300,9
Местного бюджета	3,8	0,5	6,4	56,3	14,5
Средств предприятий и организаций	1 675,5	2 553,5	2 081,2	3 477,7	2 947,9
Населения и других средств	1 537,2	1 749,4	1 970,1	2 539,3	3 040,4
Банковского кредита (резидента КР)	84,8	269,7	95,4	34,0	31,0
Внешние инвестиции	3 338,3	7 362,3	12 568,0	18 870,8	27 394,4
в том числе финансируемые за счет:					
Иностранных кредитов	3 077,1	6 362,9	1 054,4	14 118,9	18 130,5
Прямых иностранных инвестиций	183,0	978,0	11 498,3	4 719,3	9 126,9
Иностранных грантов и гуманитарной помощи	78,2	21,4	15,3	32,6	137,0

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

вания показывает, что в последние годы произошло перераспределение средств отдельных инвестиционных источников. Так, в 2015 г. в сравнении с 2014 г. в 4,2 раза увеличилось финансирование капитальных вложений за счет грантов и гуманитарной помощи, а с 2011 г. – в 1,8 раза. Объем прямых иностранных инвестиций увеличился по сравнению с предыдущим годом в 1,9 раза, с 2011 г. – почти в 50 раз. Такая же ситуация и со средствами иностранных кредитов; их объемы увеличились по сравнению с уровнем 2014 г. на 28,4%, а с 2011 г. – почти в 6 раз. Наблюдается рост финансирования за счет средств населения на 19,7% к 2014 г. и в 2 раза – к 2011 г. Вместе с тем уменьшилось по сравнению с прошлым годом финансирование за счет средств предприятий на 15,2%, а по сравнению с 2011 г. этот объем увеличился в 1,8 раза.

Несмотря на некоторое увеличение объемов капитальных вложений, структура их остается непрогрессивной, поскольку во вложенных средствах очень мала доля новых технологий в аграрном производстве и в обрабатывающей промышленности. Ведь именно передовые технологии определяют научно-технический прогресс и прорывы коммерческой деятельности.

Следующая сфера деятельности, связанная с коммерцией – это транспорт и связь для перевозки грузов и создания соответствующей базы для информационной технологии (рис. 2.6). Объем перевозок автомобильным транспортом области в 2015 г. составил 10 964,1 тыс. т грузов, увеличившись по сравнению с 2014 г. на 5,8%, а с базовым 2011 г. – на 25,9%.

В исследуемой отрасли за последние пять лет произошли некоторые изменения, судя по объемным показателям (рис. 2.6). Как видно из данных, приведенных на рис. 2.6, в 2015 г. удельный вес Чуйской области в общем объеме республики составляет по перевозкам грузов 38,9%, грузообороту – 9,9, перевозкам пассажиров – 19,3%.

В перевозке грузов в рамках ЕАЭС большое значение имеют все виды транспорта – автомобильный, железнодорожный и воздушный. Исторически

сложилось так, что грузовые перевозки, совершаемые автомобильным и железнодорожным транспортом в страны ЕАЭС, осуществляются через магистрали Казахстана. В основном перевозится сельскохозяйственная и промышленная продукция, которую можно доставить через магистрали Казахстана до Российской Федерации, Беларуси, Армении и в другие страны.

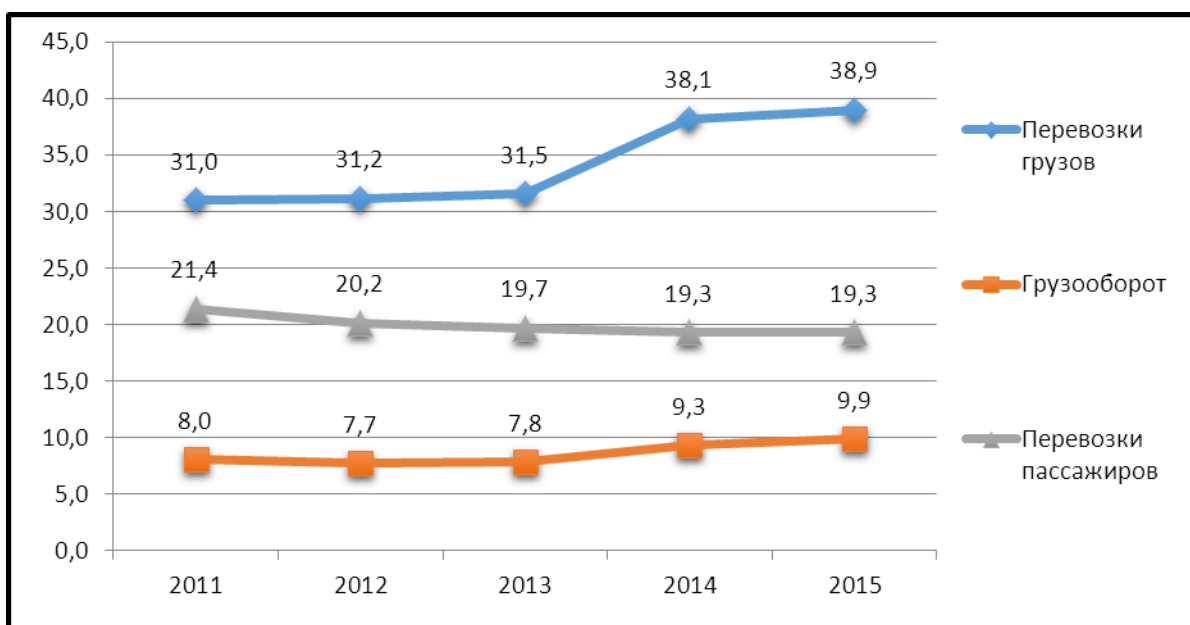


Рис. 2.6. Динамика удельного веса видов транспортной деятельности Чуйской области в общем объеме республики (в % к итогу республики)

Источник: составлено автором.

Воздушный транспорт, являясь быстрым и комфортабельным в обслуживании, тем не менее отличается дороговизной, поэтому этот вид транспорта, как правило, используется для перевозки пассажиров, скоропортящихся товаров и товаров особой важности.

Еще одна характеристика коммерческой деятельности связана с потребительским рынком как конечным пунктом реализации товаров. При этом следует заметить, что на потребительском рынке реализуются товары, изготовленные как внутри республики, так и завезенные из других стран, в том числе входящих в ЕАЭС. Потребительский рынок товаров и услуг в

Чуйской области характеризуется устойчивым развитием, о чем свидетельствует динамика роста физического объема. Изменения, происходящие в экономике, повлияли на инфраструктуру предприятий торговли. В ней по-прежнему преобладает негосударственный сектор, его удельный вес от общего числа предприятий составил 99,9% (против 98,1% в 2011 г.).

2.2. Качественная и количественная оценка коммерческой деятельности региона в рамках ЕАЭС

На развитие ВЭД оказывают влияние экономические и политические факторы, ставя перед правительством Кыргызской Республики выбор участия в том или ином региональном торговом блоке, в форме интеграции и т.п. Идентичные задачи стояли и перед правительствами других государств бывшего Советского Союза. В 1995 г. образован Таможенный союз между Россией, Казахстаном и Беларусью, впоследствии к нему присоединилась Кыргызская Республика. В дальнейшем этот союз превратился в Евразийский экономический союз, в который Кыргызстан вступил как полноправный член 12 августа 2015 г.

Главная цель Кыргызстана в международном интегрировании с другими странами, в том числе в рамках ЕАЭС, – это свободное перемещение товаров и услуг, рабочей силы и привлечение инвестиций в экономику страны в условиях глобализации и усиления интеграционных процессов.

С другой стороны, экономическое сотрудничество – требование времени, так как экономика каждой страны все больше становится зависимой от других стран в силу объективных и субъективных причин. К активным относятся такие причины, как необходимость использования достижений науки и техники, представляющих интерес для всего человечества, стандартизация, типизация и унификация многих технических и организационных решений,

ведения хозяйственной деятельности, несмотря на разнообразие политических структур государств.

Имеются и субъективные моменты в процессах глобализации, когда, например, сильные или экономически мощные государства по тем или иным причинам навязывают свои рецепты экономического развития или заставляют делать то, что их устраивает. К специфическим моментам также можно отнести природно-климатические условия, характерные той или иной стране.

Внутри страны можно различать региональные особенности ведения внешнеторговой деятельности, географическую расположенность территории, достигнутый уровень инфраструктуры, возможность выхода региона на внешние рынки и др.

Как отмечалось выше, Чуйская область относится к категории сравнительно развитых в коммуникационном отношении регионов Кыргызской Республики. Внешнеторговый оборот данного региона также превалирует над другими регионами Кыргызстана. В 2015 г. (на основании данных таможенной статистики) он составил 529,9 млн. долл. США, и по сравнению с 2014 г. уменьшился на 91,8 млн. долл. США, или на 14,8%, а с 2011 г. увеличился на 30,6%, данный показатель постоянно изменяется в зависимости от внутренних и внешних причин. Динамику таких изменений можно видеть на рис. 2.7.

Как свидетельствуют данные рис. 2.7, объем импортных поступлений уменьшился на 52,2 млн. долл. США, или на 11,3%, а экспортные поставки сократились на 39,7 млн. долл. США, или на 24,8%. Такую тенденцию следует признать позитивной, поскольку страна с отрицательным сальдо, когда импорт превосходит экспорт, считается менее конкурентоспособной на внешних рынках.

Более подробно внешнеторговый оборот Чуйской области со странами СНГ характеризуют данные табл. 2.7.

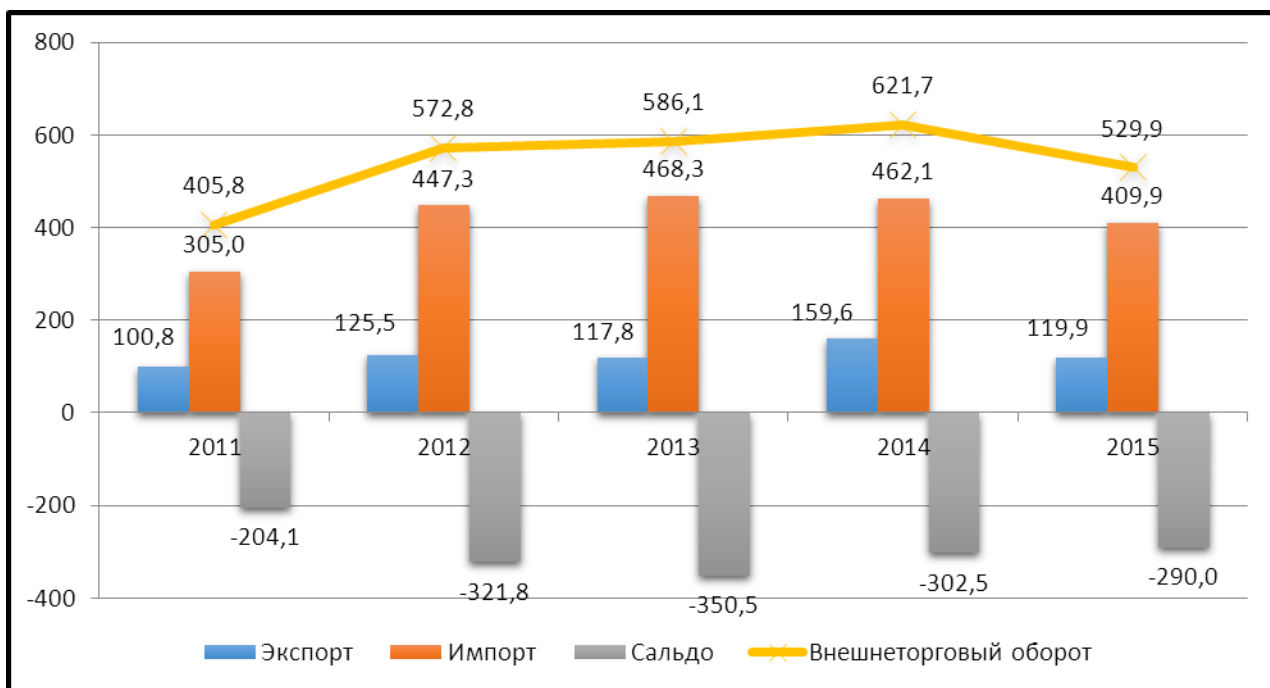


Рис. 2.7. Динамика показателей объемов внешней торговли Чуйской области (млн. долл. США)

Источник: составлено автором.

Основными торговыми партнерами области являются страны СНГ, внешнеторговый оборот с которыми в 2015 г. составил 331,7 млн. долл. США, или 62,6%. При этом подавляющую долю во внешнеторговых операциях со странами СНГ имеют страны-члены ЕАЭС.

Чуйская область в 2015 г. осуществила внешнеторговые операции с 90 странами мира, в числе которых 88 стран-импортеров и 40 стран-экспортеров.

Сальдо внешнеторгового баланса сложилось отрицательное в размере 289,9 млн. долл. США (при отрицательном -302,5 млн. долл. в 2014 г.), в том числе со странами СНГ – отрицательное -147,5 млн. долл. США. Как показало наше исследование, это связано с введением санкций в отношении Российской Федерации со стороны США, Канады и стран Европейского союза. В это же время объем экспортных поставок области в страны СНГ в 2015 г. по сравнению с 2014 г. сократился на 42,6 млн. долл. США, или на 31,6%.

Таблица 2.7 – Внешняя торговля Чуйской области со странами СНГ за 2011-2015 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015
Внешнеторговый оборот со странами СНГ					
млн. сом.	12 978,4	17 189,9	16 815,2	25 062,5	21 109,5
млн. долл.	282,6	363,1	346,9	465,0	331,7
Экспорт со странами СНГ					
млн. сом.	4 061,8	5 389,0	5 097,7	7 269,0	5 803,3
млн. долл.	88,4	114,6	105,3	134,7	92,1
Импорт со странами СНГ					
млн. сом.	8 916,6	11 800,9	11 717,5	17 793,5	15 306,2
млн. долл.	194,2	248,5	241,6	330,3	239,6
Сальдо со странами СНГ					
млн. сом.	-4 854,8	-6 411,9	-6 619,8	-10 524,5	-9 502,9
млн. долл.	-105,8	-133,9	-136,3	-195,6	-147,5

Источник: данные Чуйского областного статистического управления.

Внешняя торговля Чуйской области со странами ЕАЭС имеет ряд особенностей, связанных с устойчивостью и стабильностью взаимных поставок, которые продолжают иметь место еще с советских времен. Дело в том, что производственные потребности промышленности, строительства и других секторов экономики базируются на использовании сырья и материалов, выпущенных в Российской Федерации. В свою очередь выпущенная предприятиями региона продукция, такая как овощи и фрукты, цемент и шифер, строительные материалы и т.д. в основном предназначена для потребителей стран ЕАЭС.

Однако с переходом на рыночные отношения многое изменилось. Разрыв хозяйственных связей нанес значительный ущерб устойчивости и стабильности связей региона с предприятиями стран ЕАЭС. Кроме того, произошли значительные структурные изменения в производстве Чуйской обла-

сти с возникновением потребности внедрения новых конструкционных материалов и технологий.

Произошло естественное смещение акцента во взаимосвязи в сторону других стран вне СНГ (табл. 2.8).

Таблица 2.8 – Внешняя торговля Чуйской области со странами вне СНГ (тыс. долл. США)

Экспорт товаров	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	100 843,2	125 457,3	117 765,2	159616,9	119 950,1
Европа	25 185,1	34 576,4	29 069,3	13 588,0	11 496,2
Азия	75 440,8	90 854,7	88 485,0	145 981,5	108 223,9
Америка	186,8	12,2	203,3	46,8	230,0
Африка	-	13,2	-	-	-
Австралия и Океания	30,5	0,8	7,6	0,6	-
Импорт товаров					
Всего	304 967,0	447 314,7	468 339,4	462 149,5	409 915,6
Европа	126 201,5	152 778,9	154 500,5	206 110,2	119 571,4
Азия	168 720,4	280 365,8	282 447,2	248 244,2	285 440,9
Америка	9 447,1	13 861,9	30 963,2	7 485,7	4 747,8
Африка	18,6	95,8	209,0	282,4	86,7
Австралия и Океания	579,4	212,3	219,5	27,0	68,8

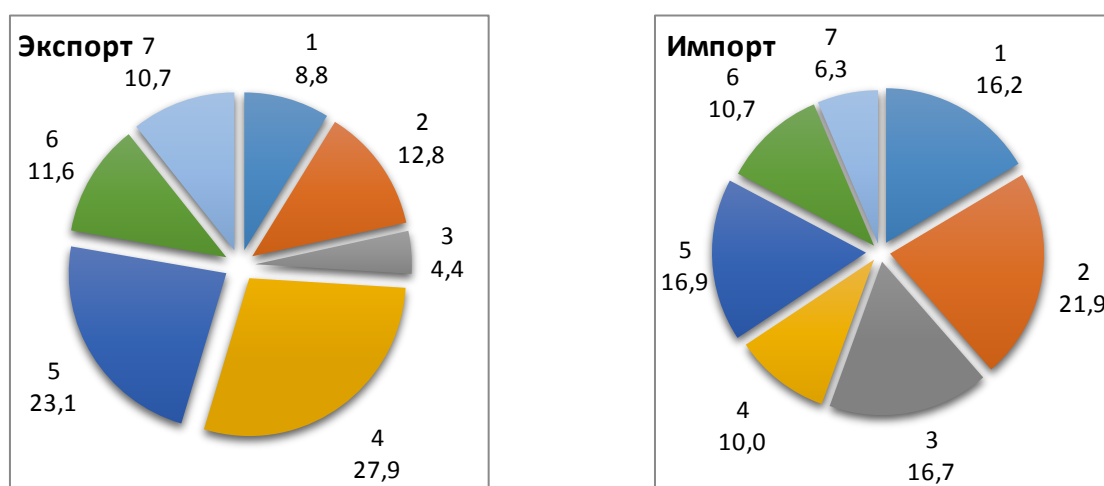
Источник: Чуйское областное управление государственной статистики.

Как показывают данные табл. 2.8, во внешней торговле за исследуемые периоды значительно вырос удельный вес стран Азии и Европы. Кыргызская Республика, в том числе ее регионы, отличается большой степенью импортозависимости ввиду отсутствия в республике источников нефтепродуктов, производства минеральных удобрений, металлических изделий, древесины и т.д. Поэтому республика вынуждена завозить указанные материалы извне и в первую очередь из стран ЕАЭС. К импортозависимым ситуациям можно отнести также завоз большого числа наименований оборудования сельскохозяйственной техники, транспортных средств и др.

В то же время экспорт продукции из Кыргызстана, в том числе из Чуйской области, отличается сырьевой направленностью, что характеризуется сравнительно низкой добавленной стоимостью.

В анализе внешней торговли имеет значение и выявление отдельных тенденций в экспорте продукции. Так, за исследуемый период уменьшились экспортные поставки дорожных принадлежностей на 93,7%, пластмассы в первичной форме – на 90,0, электрических машин, аппаратов и приборов – на 82,4, масличных семян и плодов – на 79,1, неорганических химических веществ – на 72,1, чугуна и стали – на 69,6, мебели и ее деталей; постельных принадлежностей – на 62,8% и т.д.

В целом внешнюю торговлю региона в порядке точечного анализа можно представить структурой импорта и экспорта (рис. 2.8).



- | | |
|--|-------------------------------|
| 1 – Различные готовые изделия | 5 – Промышленные товары |
| 2 – Минеральное топливо, смазочные масла | 6 – Химические вещества |
| 3 – Машины и транспортное оборудование | 7 – Сырье непродовольственное |
| 4 – Пищевые продукты и живые животные | |

Рис. 2.8 .Товарная структура экспортно-импортных операций в 2015 г.
Источник: составлено автором.

Представленная структура экспорта и импорта составлена по разделам Международной стандартной торговой классификации. Как видно из рис. 2.8, товарная продукция в 2015 г. таких разделов, как различные готовые изделия, минеральное топливо, смазочные масла и машины и транспортное оборудование больше ввозится в область, чем поставляется в другие страны. Вывоз товаров превышает ввоз по пищевым продуктам на 17,9%, промышленным

товарам – на 6,2, химическим веществам – на 0,9 и непродовольственному сырью – на 4,4%.

В анализе внешней торговли представляет интерес и ассортиментный состав экспорта и импорта, в частности, важнейшими товарами экспорта являются такие наименования, как молочная продукция, шкуры овец, ягнят, па-тока и др. (табл. 2.9).

Таблица 2.9 – Экспорт важнейших видов товаров Чуйской области за 2011-2015 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015
Молоко и молокопродукты, тыс. т	16,0	19,2	9,9	14,3	13,3
Овощи, тыс. т	1,4	1,7	2,8	2,9	109,9
Мука пшеничная, тыс. т	0,2	-	-	-	-
Патока, тыс. тн	5,2	3,9	3,7	5,5	2,2
Шкуры крупного рогатого скота, млн. долл.	-	1,0	0,1	2,0	0,2
Шкуры овец и ягнят, тыс. штук	64,0	24,0	9,7	63,5	43,6
Шерсть, тыс. т	0,2	0,1	-	-	0,3
Стекло, млн. кв. м	-	4,1	1,4	9,4	3,8
Отходы и лом медные, тыс. т	4,3	7,3	7,5	8,8	8,5
Отходы и лом алюминиевые, тыс. т	2,6	2,7	4,4	6,7	7,1

Источник: Чуйское областное управление государственной статистики.

Анализ показал, что в течение длительного времени в страны ЕАЭС поставляется мясомолочная продукция, в особенности в соседний Казахстан, однако в последние годы ситуация меняется в сторону снижения объемов поставки, начиная с вхождения Кыргызстана в Таможенный союз. Причина заключается в том, что соседний Казахстан добился такого положения, когда на рынках цена на мясомолочные продукты почти на уровне или даже ниже, чем цена на аналогичные продукты в Кыргызстане. Поэтому в определенной мере невыгодной становится продажа в городе Алматы продукции, произведенной в Кыргызской Республике, а обменные показатели становятся рискованными.

Из сказанного выше следует, что надежной мерой является снижение

продажной цены, что достигается уменьшением всех затрат на производство и реализацию продукции, поэтому считаем необоснованным претензии некоторых руководителей регионов, когда они всю полноту ответственности перекладывают на пограничные службы Кыргызстана и Казахстана, как будто они тормозят свободную перевозку грузов.

С другой стороны, рыночное правило диктует, что товары надо реализовывать там, где выгодно. С этой точки зрения оправдано усилие казахстанцев завоевать рынок нашей республики дешевой хлебобулочной продукцией и изделиями мукомольной промышленности. Теперь уже отечественные предприниматели бьют тревогу, как будто Казахстан завоевал наш рынок хлебобулочными изделиями, и просят Правительство республики содействовать отечественным производителям. Может быть, правительство в какой-то степени и может регулировать, но по большому счету рынок должен реагировать на такие ситуации совершенно иным способом, то есть повышением качества и конкурентоспособности товаров.

Правда, законным способам ведения дела иногда мешают контрабандные поставки товаров из той или иной страны. Например, контрабандные поставки из Казахстана имеют место преимущественно на территории Чуйской области, в виде таких товаров, как ГСМ, мука, хлебобулочные изделия, уголь и др. Из Кыргызстана контрабандным способом отправляется в Казахстан живой скот, нередко краденный, шерсть, изделия народного промысла и другие товары не случайно. Вследствие этого на рынках Кыргызстана создалась такая ситуация, когда живой скот продается дешевле, а мясо в 1,5 раза дороже. В Казахстане иная ситуация: мясо стоит так же, как в Кыргызстане или даже дешевле, а живой скот, особенно лошадь, существенно дороже.

Несколько иной характер импорта Чуйской области: ввозятся ГСМ, пшеница, удобрения и др. Подавляющая часть продукции (почти 95%) поставляется из стран ЕАЭС (табл. 2.10).

Общий объем экспорта продукции Чуйской области в 2015 г. составил

120,0 млн. долл. США, или 8,3% в общем объеме экспорта Кыргызской Республики; импорта – соответственно 409,9 млн. долл. США, или 10,1%.

Таблица 2.10 – Импорт важнейших видов товаров в Чуйской области за 2011-2015 гг. (тыс. т)

Вид продукции	2011	2012	2013	2014	2015
Чай	-	-	-	-	0,2
Пшеница	52,3	127,2	83,2	144,7	85
Кукуруза	-	-	-	0,5	1,3
Рис	3,1	2,8	1,3	0,9	2,6
Мука пшеничная	5,8	4,1	2,6	0,5	3,7
Масло растительное	4,1	3,9	3,1	3,1	4,6
Сахар	0,2	0,1	1,8	3,1	-
Бензин автомобильный	40,6	40,3	14,8	16,5	3,6
Топливо дизельное	27,1	36,0	17,5	15,5	-
Мазут	21,1	-	-	-	191,1
Удобрения	3,0	18,6	23,2	20,3	92
Шины, тыс. штук	2,4	0,6	0,5	-	-
Бумага и картон	1,9	3,6	2,5	2,5	3,5

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

Как показало исследование, большой вклад во внешнеторговую деятельность вносят предприниматели, особенно малый и средний бизнес. Предпринимательство призвано гибко реагировать на возникшие потребности в любой сфере человеческой деятельности и удовлетворять их для извлечения выгоды. Малое и среднее предпринимательство Чуйской области обладает достаточным ресурсным потенциалом для развития и роста.

Предпринимательство относится к особой сфере деятельности человека, связанной с организацией производства в короткое время и там, где это необходимо (с этой точки зрения предпринимательство относительно гибкая творческая деятельность и она функционирует исключительно как в интересах развития, так и извлечения выгоды).

Однако это вовсе не означает, что в предпринимательской среде не бывает банкротства, неудач, наоборот, именно в предпринимательской среде

чаще всего встречаются случаи, когда вновь открытое предприятие перестают функционировать, так и не начав свою деятельность. Обычным явлением следует считать как открытие многочисленных предпринимательских структур, так и их закрытие по причинам несостоятельности предпринимательского дела. Поэтому предпринимательство не только рискованное в известной мере дело, но и требует самого ответственного отношения к его ведению. В 2015 г. в Чуйской области вели предпринимательскую деятельность 1259 малых и средних предприятий, 48 552 крестьянских (фермерских) хозяйства и 60 043 индивидуальных предпринимателя. Выручка (валовой доход) от реализации продукции, товаров, работ и услуг малого и среднего предпринимательства составила 12 635,4 млн. сом., или 34,5% от общего объема валового дохода области. По сравнению с 2014 г. валовой доход малого и среднего предпринимательства снизился на 3,8%, а удельный вес в общей выручке области – на 0,4%.

Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в 2015 г. составила 76,3 тыс. человек (без учета занятых в КФХ) и возросла по сравнению с 2014 г. на 2,1 тыс. человек.

Объем промышленной продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в 2015 г. равнялся 11 416,8 млн. сом., или 16,7% от общего объема промышленного производства области. В 2014 г. удельный вес МСБ составлял 17,8%, а в 2011 г. – 14,5%. Таким образом, доля малого и среднего предпринимательства в промышленной деятельности за последние пять лет достигала своего максимума в 2012 г. (20,1%), затем, то снижалась, то возрастала из-за различных внешних факторов.

Безусловно, малый и средний бизнес характеризуется так же, как и любой вид экономической деятельности: объемом показателей и качеством выполненных работ. Ниже приведём динамику развития МСП по Чуйской области (табл. 2.11).

Таблица 2.11 – Деятельность малого и среднего предпринимательства (МСП) по Чуйской области 2011-2015 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015
Количество действующих МСП (без КФХ), единиц	1 313	1 308	1 294	1 313	1 259
Объем промышленной продукции, произведенной субъектами МСП, млн. сом.	9 413,2	9 826,8	11 389,8	12 112,6	11 416,8
Объем промышленной продукции, произведенной субъектами МСП, в % к общему объему области	14,5	20,0	16,9	17,8	16,7
Объем оптовой и розничной торговли; ремонта автомобилей и мотоциклов, произведенный субъектами МСП, млн. сом.	32 538,8	37 618,6	42 907,4	51 402,5	56 897,8
Объем оптовой и розничной торговли; ремонта автомобилей и мотоциклов, произведенный субъектами МСП, в % к общему объему области	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Объем услуг гостиниц и ресторанов, произведенный субъектами МСП, млн. сом.	820,7	871,6	994,0	1 171,2	1 256,7
Объем услуг гостиниц и ресторанов, произведенный субъектами МСП, в % к общему объему области	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Объем сельхозпродукции, произведенной субъектами МСП, млн. сом.	23779	23184	26244	26805	32730
Объем сельхозпродукции, произведенной субъектами МСП, в % к общему объему продукции области	62,6	61,8	59,0	60,2	73,7
Объем подрядных работ, выполненных собственными силами субъектами МСП, млн. сом.	3 030,3	3 964,0	4 862,9	5 234,0	5 897,7
Объем подрядных работ, выполненных собственными силами субъектами МСП, в % к общему объему области	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: данные Чуйского областного управления государственной статистики.

Как показывают данные табл. 2.11, за исследуемый период в отрасли объемные показатели оптового товарооборота продукции аграрного сектора и сферы услуг свидетельствуют о росте внешнеторговых оборотов в вышеперечисленных сферах деятельности. Такие сдвиги произошли именно в период вхождения Кыргызстана в членство ЕАЭС, что означает, хотя и небольшое, но оживление коммерческой деятельности региона, в том числе со странами ЕАЭС.

Необходимо особо подчеркнуть роль торговли в коммерческой деятельности, которая обеспечивает не только импорт и экспорт товаров и услуг, но и обслуживание потребителей товаров и услуг. Торговля также тесно связана с другими сферами: промышленным и сельскохозяйственным производством и др.

Ниже приведена динамика объемов МСП по основным видам экономической деятельности региона (рис. 2.9).

В общем объеме экспорта и импорта области 27,6 и 44,4% соответственно также относятся к малому и среднему предпринимательству.

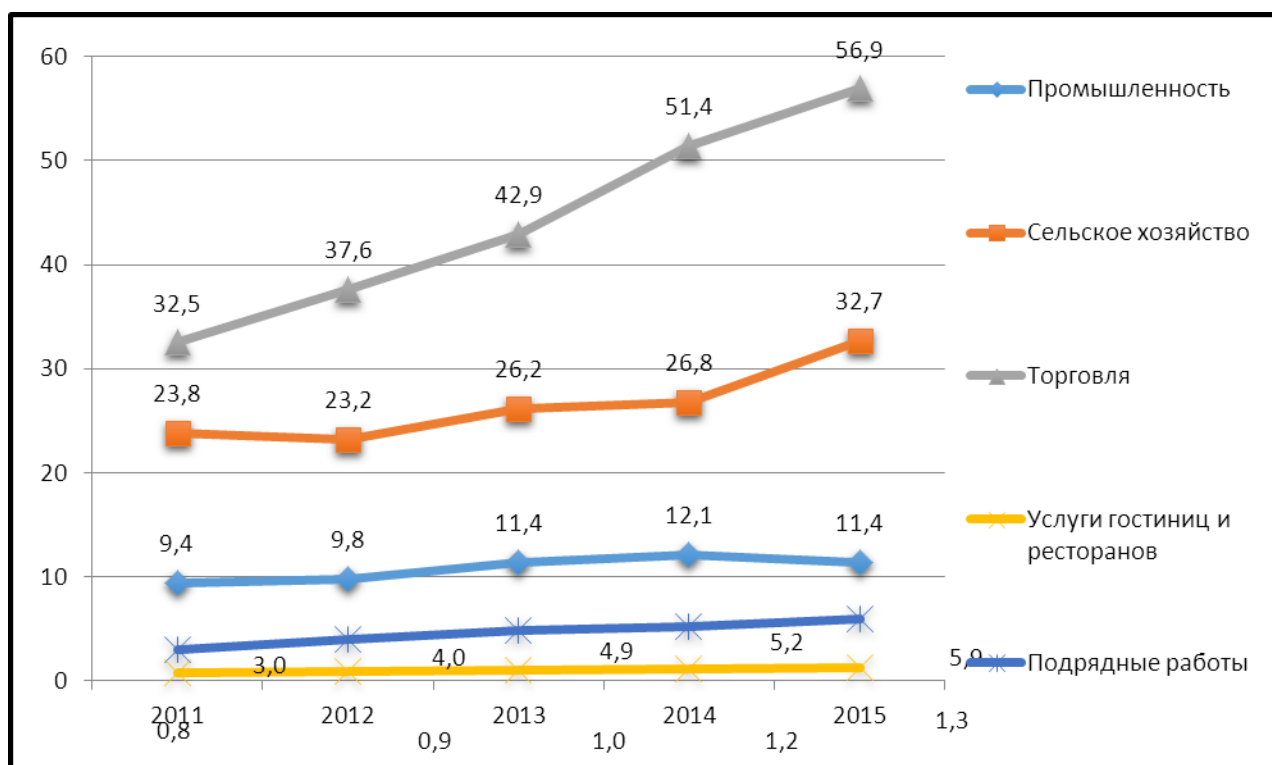


Рис. 2.9. Динамика объемов малого и среднего предпринимательства по основным видам экономической деятельности (млрд. сом.)

Источник: составлено автором.

Здесь наблюдается устойчивая тенденция роста объемов торговли, которая, с одной стороны, относится к предпринимательской деятельности, а с другой – базируется на обменных (коммерческих) операциях, но они друг другу не противоречат, наоборот, дополняют друг друга, поскольку коммер-

ция, то есть обмен, являясь одной из стадий воспроизводства, во многом исходит из предприимчивости в поисках выгоды.

Развитие малого и среднего предпринимательства признано одним из приоритетных направлений экономической политики. Поэтому ввод в действие новых предприятий, внедрение инновационных технологий, увеличение производственной мощности действующих предприятий, создание новых рабочих мест и обеспечение достойных условий труда являются важнейшими направлениями развития малого и среднего предпринимательства, что важно также для развития коммерческой деятельности.

2.3. Анализ резервов развития субъектов коммерческой деятельности и потенциальных возможностей интеграции в рамках ЕАЭС

Резервы дальнейшего улучшения коммерческой деятельности в рамках ЕАЭС можно классифицировать по различным признакам, однако сначала опишем общую картину торговых отношений республики со странами ЕАЭС за период с 12 августа 2015 г. (именно с этой даты начинается полноправное членство Кыргызстана ЕАЭС). Такой анализ дает общее представление о торговых связях, а также об экономическом сотрудничестве в рамках данного союза.

Следует отметить, что на сегодня только 18 предприятий Кыргызстана вошли в единый реестр и могут поставлять продукцию в Россию и Казахстан. Поэтому необходимо значительно расширить как количество предприятий, отвечающих общим требованиям ЕАЭС, так и ассортимент поставляемой продукции. По видам продукции, поставляемой в страны ЕАЭС, предприятия распределились следующим образом: одно предприятие поставляет мясную продукцию, три предприятия – рыбную, 14 – молочную продукцию [77].

Из рассмотренных выше 18 предприятий семь находятся в Чуйской области и располагают большими потенциальными возможностями для постав-

ки продукции в Казахстан и через него в Российскую Федерацию. Чуйская область граничит с Казахстаном на расстоянии протяженностью более 250 км, имеется четыре пропускных пункта, через которые перевозят грузы в ту или иную сторону. С расширением ассортимента продукции и увеличением количества предприятий закладывается производственная база для выпуска конкурентоспособной продукции, поставляемой в страны ЕАЭС. Есть резервы по выпуску не только мясомолочной, но и переработанной плодоовощной и фруктовой продукции. Разумеется, решение такой задачи необходимо начинать с изучения спроса, проблем перевозки, составления бизнес-плана и конкретных проектов. Следовательно, нужны специалисты по проектированию современных международных торговых отношений.

Выше говорилось о необходимости привлечения инвестиций, что в свою очередь требует создания инвестиционно привлекательной среды как для инвесторов, так и предпринимателей региона. Определенную роль в этом направлении играет деятельность Кыргызско-Российского фонда развития. Со дня открытия данного фонда через «РСК-Банк» и «Айыл Банк» выдано 1,2 млрд. сом. Также Фондом одобрено выделение кредитов на сумму 18 млн. долл. на крупные проекты, а в рамках поддержки малого и среднего бизнеса большая часть заявок уже одобрена. Для Чуйской области к таким крупным проектам можно отнести: выращивание сахарной свеклы, ее переработку и выпуск готовой сахарной продукции; наращивание переработки нефтепродуктов; деятельность Токмокского стекольного завода; предприятий по обработке изделий из золота и др.

Необходимо отметить, что в рамках ЕАЭС 12 февраля 2016 г. вступили в силу 12 технических регламентов, всего было принято 35 подобных документов, устанавливающих требования по безопасности широкого ассортимента товаров массового спроса. В мае 2016 г. вступил в силу технический регламент на табачную продукцию. С помощью технического регламента обеспечивается соблюдение единых технических параметров и правил для

всех стран ЕАЭС. Такие решения сближают страны и делают их сотрудничество в торговых отношениях взаимовыгодным [77].

Со дня вступления Кыргызстана в ЕАЭС торговля со странами ЕАЭС составила 41,8%, в том числе экспорт в страны ЕАЭС – 23,8%, а импорт – 49,2%. Вместе с тем товарооборот Кыргызстана со странами ЕАЭС снизился на 21,2% и составил 2 млрд. 401,5 млн. долл., экспорт – 398,8 млн. долл., или сократился на 21%, импорт – 2 млрд. 2,7 млн. долл., или сократился на 20,6%.

Исследование показало, что сокращение экспорта и импорта связано в основном с введением санкций в отношении Российской Федерации со стороны ряда западных стран, а также с существенным изменением курса доллара к валютам Российской Федерации, Казахстана и Кыргызстана в пользу доллара. Хотя санкции непосредственно не касались нашей республики, тем не менее, очевидно их влияние на нашу экономику, так как наши торговые отношения с Российской Федерацией играют ключевую роль.

Вместе с тем существенная активизация торговых отношений регионов Кыргызстана, в особенности Чуйской области, со странами ЕАЭС является положительным фактором. В Чуйской области уже создан логистический центр, где производится подготовка продукции на экспорт, проходят сертификацию товары, после их лабораторных испытаний. В ближайшее время намечено устранить недостатки в процессе прохождения продукции растениеводства и животноводства через ветеринарную лабораторию. На необходимость налаживания этого процесса указывают решения глав правительств членов ЕАЭС как по союзу, так и в особенности по Кыргызстану. В связи с этим понятно, что Кыргызстан пока остается наиболее слабым звеном не по наличию потенциальных экспортных возможностей, а по срокам создания лабораторных испытательных объектов.

Резервы коммерческой деятельности Кыргызстана и его регионов имеются и в таких сферах внешней торговли, как поставка товаров в третьи страны, будучи в составе ЕАЭС.

Так, в 2015 г. было подписано соглашение о зоне свободной торговли с Вьетнамом, в рамках которого странами ЕАЭС была куплена квота на поставку табака и табачных отходов в размере 500 т. В будущем (к 2020 г.) таможенная ставка будет постепенно снижена с 10 до 0%, ставка на необработанную табачную продукцию составляет 80-90% [77].

В настоящее время также рассматривается возможность создания зоны свободной торговли с государствами, не входящими в ЕАЭС, такими как Германия, Египет, Израиль, Индонезия, Сингапур, Тунис, Камбоджи и Индия. При расширении торговли с ними у Кыргызстана открывается возможность улучшить сотрудничество и в рамках ЕАЭС, поскольку у республики не только расширяется рыночное пространство, но и приобретается опыт, который важен в торговле со странами ЕАЭС.

Одним из резервов улучшения коммерческой деятельности является объективная и правильная самооценка возможностей международной торговли. Чем более совершенна самооценка регионов Кыргызстана, их противоречий и дисбалансов, тем больше возникает возможности для выработки правильных стратегических направлений развития регионов на перспективу. Поэтому предпринимателям Чуйской области необходимо приложить усилия по приведению экспортируемых товаров в соответствие с требованиями ЕАЭС, повышению качества и их конкурентоспособности.

Известно, что во внешней торговле республики как со странами ЕАЭС, так и с другими странами, большую роль играет продукция горнодобывающей промышленности, в частности, золотосодержащие руды, редкоземельные элементы, уголь и другие, но надо иметь в виду, что добыча полезных ископаемых на территории Кыргызстана рано или поздно завершится. Поэтому наиболее надежным направлением в обеспечении торговых отношений со странами ЕАЭС является развитие агропромышленного комплекса, экологического туризма, легкой и пищевой промышленности, других традицион-

ных секторов национальной экономики. Чуйская область располагает достаточным потенциалом для развития названных сфер деятельности.

Тормозом в развитии коммерческой деятельности, в том числе в рамках ЕАЭС, являются возникающие время от времени внешние геополитические угрозы, которые, не имея прямого отношения к коммерческой деятельности, могут явиться следствием их отрицательного воздействия. Например, действия религиозных экстремистских организаций, способных расстроить торговые и экономические связи.

Кроме того, к внешним факторам, препятствующим экономическому развитию регионов Кыргызстана, можно отнести преобладание сырьевых товаров в экспорте, потерю традиционных рынков сбыта наукоемкой, военной и машиностроительной продукции, особенно после реализации проекта Всемирного банка «PESAK» в нашей стране. Практически у нас ликвидированы в годы суверенизации такие крупные предприятия, как «Айнур», Каиндинский кабельный завод и др., которые поставляли свою продукцию на экспорт в более чем 60 стран мира.

В развитии коммерческой деятельности в рамках ЕАЭС большое значение имеет использование инновационных механизмов, ускоряющих реформирование и совершенствование внутренних рыночных институтов, в частности кластеров. Ученым-экономистам следует разработать механизмы взаимодействия, методы и условия формирования кластеров и предложить их на рассмотрение как местных органов власти, так и отраслевых министерств и ведомств республики. На этой основе целесообразно создать логистическую карту экспорта в страны ЕАЭС.

Определенную пользу торговым отношениям дают научно обоснованные прогнозы на основе эконометрического моделирования и финансового программирования.

Необходимо отметить, что в реализации программ внешнеполитической деятельности для каждого региона большое значение имеет исполнение

республиканского и местного бюджетов по территориям. Дело в том, что каждая территория представляет собой самостоятельную единицу в управлении экономикой, где она как составная часть присутствует во внешнеэкономической деятельности. Если доходные и расходные части бюджетов сбалансированы, то есть имеет место бездефицитная ситуация, то управление считается нормальным.

Однако, как показал анализ, в Чуйской области исполнение бюджетов из года в год сопровождается дефицитом, а также отклонениями от первоначальных плановых разработок (табл. 2.12).

Таблица 2.12 – Исполнение республиканского и местного бюджета по Чуйской области (млн. сом.)

	2014 г.		2015 г.	
	Республиканский бюджет	Местный бюджет	Республиканский бюджет	Местный бюджет
Доходы всего, в том числе:	89281,9	21236,9	105261,1	16108,5
Чуйская область	5293,1	2977,5	5649,9	2247,5
Расходы всего, в том числе:	92116,1	20733,2	107387,3	15848,2
Чуйская область	4401,1	2752,3	5903,1	2187,4

Источник: данные Министерства финансов КР.

Как видно из приведенной таблицы, Чуйская область, так же как и другие регионы республики, финансируется из республиканского бюджета в значительных размерах, что свидетельствует о выделенных республикой финансовых средствах в порядке выравнивания, то есть в виде дотаций, хотя по сравнению с другими регионами, Чуйская область относительно менее зависима от республиканского бюджета. В этом отношении она занимает третье место вслед за городами Бишкек и Ош в части благополучного положения с самофинансированием.

Немалый резерв улучшения коммерческой деятельности имеется в раз-

работке оптимального уровня налогообложения внутри страны и создании инструментария совместного и взаимовыгодного налогового администрирования – ЕАЭС.

Кроме того, к резервам улучшения коммерческой деятельности можно отнести:

- разработку концепции экономической политики Кыргызстана по финансово-кредитному регулированию национальной валюты в условиях евразийской экономической интеграции;

- выявление различных подходов к использованию финансово-кредитных механизмов по созданию межгосударственного бизнес-партнерства и возможностей их применения в условиях ЕАЭС, опираясь на мировой опыт развития «государственно-частного бизнес-партнерства»;

- анализ эффективности использования инструментов финансовой политики Кыргызстана, обоснование необходимости комплексного подхода к определению набора инструментов, способствующих достижению целей в сфере стабилизации курса национальной валюты, адекватных современным перспективным условиям развития стран-участниц ЕАЭС.

Можно представить, что финансовый механизм формирования доходов и их расходования – дело каждой производственной единицы органов местного самоуправления и территорий в целом. От того, в какой мере на каждом участке осуществляется сбор налогов и правильное расходование средств, общеэкономическая ситуация территорий и страны в целом будет адекватно отражать реалии. Для этого можно прибегнуть к точечному анализу этих процессов на отдельных участках.

Например, по налогам и платежам, собираемым УГНС по г.Токмок (без учета поступлений от ОсОО «Интергласс» и ОсОО «Брент»), план выполнен на 104,3%, при уточненном плане 141,1 млн. сом. фактически собрано 147,3 млн. сом. или сверх плана поступило 6,1 млн. сом. [60].

Размеры поступлений в местный бюджет от ОсОО «Интергласс» и ОсОО «Брент» при плане 37,8 млн. сом. фактически составили 24,7 млн. сом., или недопоступило 13,1 млн. сом.

В целях создания условий для проведения оплаты налоговых отчислений по городу установлено 24 платежных терминала.

План городского бюджета не выполнен по следующим видам налогов и платежей:

- подоходный налог, уплачиваемый налоговым агентом, – 92,3%, или не выполнен на 3,9 млн. сом.;

- единый налог для субъектов малого предпринимательства – 90,7%, или недопоступило 205,3 тыс. сом.;

- налог на основе обязательного патента – 99,2%, или недопоступило 23,0 тыс. сом.;

- налог на недвижимое имущество, неиспользуемое для осуществления предпринимательской деятельности – 95,8%, или не выполнен на 8,6 тыс. сом.;

- налог с продаж – 88,1%, или недопоступило 7,2 млн. сом.;

- земельный налог за пользование приусадебными и садово-огородными земельными участками – 91,8%, или недопоступило 270,1 тыс. сом.;

- земельный налог за использование земель населенных пунктов и земель несельскохозяйственного назначения – 98,8%, или недопоступило 122,4 тыс. сом.;

- госпошлина, взимаемая органами юстиции, – 47,2 %, или недопоступило 2,9 млн. сом.

Недоимка по налогам и платежам государственного бюджета по состоянию на 01.01.2016 г. составила 5136,5 тыс. сом. против 3658,5 тыс. сом. уровня 2014 г., или увеличилась на 1478,0 тыс. сом.

Недоимка по налогам и платежам местного бюджета на 01.10.2016 г. составила 4,8 млн. сом. против 3,5 млн. сом. уровня 2014 г., или увеличилась на 1343,1 тыс. сом.

Расходная часть местного бюджета с учетом полученных официальных трансфертов и спецсредств исполнена на 96,5%, при уточненном плане 250,7 млн. сом. фактически израсходовано 241,2 млн. сом.

Как показывает проведенный анализ за 2012-2015 гг., в развитии экономики города невозможно переломить сложившуюся за много лет ситуацию и приступить к последовательному решению накопившихся проблем. Поэтому мэрией г. Токмок была избрана стратегия разработки конкретных резервов на конкретных субъектах коммерческой деятельности.

Бесперебойный торговый оборот в рамках ЕАЭС, как показал наш анализ, зависит во многом от устойчивой и слаженной работы предприятий рыночного сектора экономики. Это может иметь место, когда выпускаемая продукция востребована на внутренних и внешних рынках, соответствует требованиям потребителей и обеспечивает соответствующий вклад в формирование доходной части различных уровней бюджетов. Наряду с этим предприятия, выпускающие продукцию на экспорт, по крайней мере должны работать на уровне, который удовлетворяет требования своевременной поставки продукции по качеству и ассортименту.

К сожалению, нередки случаи, когда предприятия простаивают, их мощности не загружены и нет достаточных оборотных средств для организации бесперебойной текущей работы.

Для предприятий Чуйской области характерны также следующие сдерживающие развитие факторы:

- моральный и физический износ технологического оборудования, машин и механизмов. Уровень технологического развития напрямую зависит от состояния материально-технической базы и уровня оснащенности предприятий. Оборудование, которое используется на предприятиях промышленности

Чуйской области, было закуплено еще в годы существования Советского Союза. На данном оборудовании невозможно производить качественную продукцию в необходимом объеме для удовлетворения спроса покупателей. Однако предприятия в силу нехватки денежных средств не имеют возможности обновлять технический парк для внедрения новых технологий в изготовлении продукции. Например, износ основных фондов ОАО «Железобетон» (г. Токмок) достиг критического уровня – 88%, коэффициент износа в ОсОО «Интергласс» (г. Токмок) приближается к 50% [60];

- нехватка на предприятиях собственных средств, вследствие чего они прибегают к заемному капиталу;

- промышленные предприятия Чуйской области характеризуются низким уровнем квалификации персонала, организации менеджмента и маркетинга;

- высокая зависимость от заемного капитала, высокие процентные ставки за пользование кредитами банков. Предприятия обращаются за кредитными ресурсами, рентабельность которых очень низкая. Также это влияет на повышение расходов периода в части статьи «Вознаграждения банкам». Например, по данным ОсОО «Интергласс» (г. Токмок), доля расходов по банковским процентам в расходах периода составляет 63%. Одним из негативных моментов является преобладание в структуре заемного капитала краткосрочных кредитных ресурсов, процентная ставка которых значительно превышает процентную ставку долгосрочного заемного капитала;

- крупные субъекты коммерческой деятельности г. Токмок в условиях рыночной экономики потеряли те позиции, которые они занимали при командно-административной системе управления в связи с разрывом хозяйственных связей, существовавших ранее. Вследствие этого существует проблема недостаточности сырьевой базы, отсутствия качественного сырья;

- высокие цены на энергоносители значительно повышают стоимость продукции предприятий промышленности (табл. 2.13).

Таблица 2.13 – Группировка проблем функционирования субъектов коммерческой деятельности Чуйской области

Внутренние	Внешние
Дефицит оборотных средств	Высокие процентные ставки за пользование кредитами банков
Моральный и физический износ технологического оборудования, машин и механизмов	Потеря связей с поставщиками
Нехватка собственных средств	Недостаточность сырьевой базы
Нехватка профессиональных кадров	Отсутствие качественного сырья
Слабый менеджмент и маркетинг	Высокие цены на энергоносители

Источник: составлено автором.

Эффективность функционирования субъектов коммерческой деятельности Чуйской области складывается под воздействием многочисленных факторов. Анализ данных факторов является одним из важнейших условий, необходимых для выработки направлений развития предпринимателей области.

Все факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятия, можно подразделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы не подлежат влиянию предприятия и должны восприниматься им как нечто неизменное.

Внутренние факторы зависят от деятельности самого предприятия и соответственно могут им регулироваться.

Внешние факторы можно подразделить на: экономические – инфляция, конкуренция, безработица, колебание обменных курсов, процентные ставки; политические – изменение налогового законодательства, кредитно-денежная политика, таможенные ставки; отраслевые – цены на сырье и материалы, ем-

кость рынка, природно-климатические условия, потребительский спрос, цены конкурентов.

Еще одно обстоятельство связано с управлением коммерческой деятельностью – это проблемы функционирования СКД в рамках ЕАЭС. Они разнообразны и могут быть сгруппированы по определенным признакам (табл. 2.14).

Как показало исследование, доступ субъектов коммерческой деятельности к кредитам на покупку оборудования и сырья затруднен. Без достаточного доступа к кредитам предприятиям Чуйской области очень трудно осуществлять займы. Требования к залому являются высокими, особенно принимая во внимание то, что во многих случаях земля не рассматривается в качестве объекта залога. Согласно Глобальному индексу конкурентоспособности доступ к кредитам является пятым наиболее проблематичным фактором ведения бизнеса в Кыргызстане. Затруднения в получении финансирования имеют место частично по причине неразвитости банковского сектора.

Внутренние кредиты, предоставляемые банковским сектором, составили всего лишь 12,3% от ВРП по состоянию на 20 июня 2016 г. Улучшение доступа к кредиту позволит предприятиям улучшить свою способность увеличить уровень инвестиций.

Предприятия региона не пользуются преимуществами преференциальных торговых соглашений, ввиду ограниченного понимания того, как такие соглашения могут улучшить их деятельность. Предприятия Чуйской области не знают, каким образом членство в ЕАЭС может быть использовано в целях повышения доходов. К примеру, Кыргызстан не поставляет товары в страны-участницы ЕАЭС, к которым у кыргызстанской продукции есть доступ по нулевому тарифу. В этой связи повышение знаний и использование торговых соглашений может принести пользу предприятиям региона.

Предприятия не имеют полной информации и используют преимущества сертификации ограниченно.

Таблица 2.14 – Группировка базовых проблем функционирования субъектов коммерческой деятельности в условиях ЕАЭС

Группа проблем	Краткая характеристика проблем				
1. Развитие потенциала	Доступ компаний к кредитам на покупку оборудования и сырья - затруднен	Предприятия не пользуются преимуществами преференциальных торговых соглашений	Предприятия не используют преимущества сертификации ограничено	Существуют недостатки в сотрудничестве между предприятиями	Доступ к необходимым сырьевым материалам зачастую непредсказуем
2. Развитие навыков и предпринимательства	Навыки рабочей силы не соответствуют спросу трудового рынка.	Руководство многих компаний не имеет необходимых навыков и квалификации для экспорта продукции и конкуренции на международных рынках	Предприятия не располагают детальной информацией о рынке и не адекватно информированы о том, какую продукцию вводить на рынок		
3. Бизнес-среда	Ограниченный доступ к финансированию и кредитованию экспорта. Также отмечается чрезвычайно ограниченный доступ к страхованию экспорта	Таможенные процедуры на границе требуют большого количества временных затрат, а таможенные органы не располагают необходимым оборудованием для проведения таможенной очистки	Для экспортно-импортных операций требуется большое количество документов	Трудно вести бизнес через Интернет, поскольку нет механизма реализации законодательства об использовании электронных подписей.	Предприятия не пользуются бизнес консалтинговыми услугами
4. Инфраструктура и регуляторная реформа	Транспортные средства, используемые для перевозок, являются устаревшими и не соответствуют международным стандартам грузоперевозок	Отсутствуют достаточно сильные стимулы для привлечения и увеличения прямых иностранных инвестиций	Сектор коммуникаций не развит по причине слабой телекоммуникационной инфраструктуры	Права интеллектуальной собственности не используются адекватной охраной.	Институты поддержки торговли слабые и не взаимодействуют с государственным сектором

Сертификация качества и производственных процессов – это преимущество

на рынке ЕАЭС. Сертификация также имеет положительное экономическое воздействие и может привести к окупаемости инвестиций, поскольку продукция становится более конкурентоспособной на региональном рынке. Тем не менее в Чуйской области работают только единицы компаний, прошедших сертификацию по ИСО.

Существует недостаток в сотрудничестве между предприятиями, что приводит к недоразвитости торговых ассоциаций и товарных кластеров. Несмотря на то, что в Кыргызстане есть ряд бизнес и торговых ассоциаций, но качество их сотрудничества зачастую очень низкое.

Доступ к необходимым сырьевым материалам зачастую непредсказуем и материалы невысокого качества. Недостаточный доступ к производственным ресурсам наиболее распространен в отрасли переработки сельскохозяйственной продукции региона.

Безусловно, определенные резервы улучшения коммерческой деятельности связаны с разработкой механизма обеспечения функционирования субъектов коммерческой деятельности. Речь идет о резервах в организации и управлении производством и коммерческой деятельностью как самих предприятий и территорий, так и международной коммерческой деятельности.

На наш взгляд, на уровне первичных звеньев коммерческой деятельности, к которым можно отнести и предприятия, выпускающие продукцию на экспорт, улучшение организации и управления производством можно осуществить по следующей схеме (рис. 2.10). На рис. 2.10 схематично представлено последовательное решение проблемы устойчивого функционирования СКД, в частности, стратегические концепции развития сочетаются с анализом достигнутого уровня управления и организации производства, с указанием участков, которые необходимо модернизировать или выработать меры улучшения локального характера.



Рис. 2.10. Механизм обеспечения функционирования субъекта коммерческой деятельности

Источник: составлено автором.

Для улучшения коммерческой деятельности в рамках ЕАЭС кыргызской стороне необходимо работать в следующих направлениях:

- развивать высокотехнологичный сектор экономики, поскольку, как свидетельствует мировая тенденция, прорыв во внешней торговле возможен именно в этом направлении;

- выявить конкурентное преимущество производственной базы республики, с тем чтобы повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции и территории ее производства;

- в целях повышения уровня производства на предприятиях внедрять инновации, обеспечивающие успешное функционирование производственных комплексов в экономике стран;

- разработать научно-исследовательскую базу коммерческой деятельности в странах ЕАЭС, на основе которой обеспечивать методические приемы осуществления коммерческой деятельности;

- соединить конкурентоспособность экономики с инфраструктурой. В Кыргызстане необходимо создать хорошую инфраструктуру в виде автомагистралей, железных дорог, энергетики и коммуникаций для производства и распределения товаров и сырья. Это создаст конкурентное преимущество для Кыргызстана на международной арене, в первую очередь, в составе ЕАЭС и ТС.

Выводы по второй главе

1. Анализ потенциала Чуйской области во внешнеэкономической деятельности показал значительные резервы дальнейшего его использования. Они связаны с повышением конкурентоспособности произведенной в регионе промышленной и сельскохозяйственной продукции, а также мобилизацией ресурсов территорий для развития экспортоориентированных отраслей.

2. Использование конкурентных преимуществ Чуйской области в коммерческой деятельности сопровождается рядом недостатков. К ним относятся: отсталость используемых технологий в реальном секторе экономики; низкий уровень технической вооруженности труда; высокие затраты на производство продукции, что тормозит выход региона на внешний рынок.

3. Количественная и качественная оценка коммерческой деятельности в рамках ЕАЭС показала, что регион постепенно наращивает сотрудничество в рамках ЕАЭС. Однако внешние связи в основном функционируют по правилам, имевшимся до вхождения республики в ЕАЭС. Отчасти это связано с тем, что прошел всего год со дня членства республики в ЕАЭС и многие порядки экономической интеграции «вводятся на ходу» и нередко методом

проб и ошибок. В то же время активизируется создание фитосанитарных и ветеринарных лабораторий, для того чтобы привести торговлю к единому стандарту.

4. Установлено, что в расширении коммерческой деятельности большую роль играет предпринимательская деятельность. В республике для развития предпринимательства активно начал работать Российско-кыргызский фонд содействия предпринимательству с уставным фондом в 1 млрд. долл. США. В результате этого и на территории Чуйской области реально ощущается оживление малого и среднего бизнеса, в особенности в сфере агропромышленного производства.

ГЛАВА 3.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Основные направления реализации экспортной и импортной политики региона в рамках ЕАЭС

Специфика коммерческой деятельности как внутри страны, так и за ее пределами непосредственно связана с рыночным пространством, в котором располагаются производители и потребители товаров и услуг, посредники, объекты инфраструктуры, выполняющие функции перевозки товаров и их хранения, а также многочисленные объекты рынка, где происходят обменные операции. Особо следует подчеркнуть роль банков, финансовых органов, которые заняты денежными операциями коммерческой деятельности, а также правительства, которое осуществляет не только регулирование коммерческой деятельности, но и пополнение государственных бюджетов на республиканском и местном уровне.

Любая коммерческая деятельность по обеспечению товарами и предоставлению услуг начинается со склада готовой продукции, которая подлежит отправке потребителям через каналы сбыта. Поэтому успех коммерческой деятельности прежде всего зависит от производства, где выпускаются товары, соответствующие требованиям потребителя в соответствии с его платежеспособностью. Такой универсальный порядок отношений производителей и потребителей формирует правила коммерческой деятельности.

Суть обменных операций в целом сводится к тому, чтобы сбалансировать спрос и предложение на товары услуги по территориям, видам экономической деятельности, странам и в глобальном масштабе на основе рыночных отношений. Роль коммерции, как отмечалась выше, сводится к тому, чтобы содействовать не только сбалансированности воспроизводственных процессов в экономике, но и сделать этот процесс наиболее экономичным и своевременным.

Поскольку коммерческая деятельность не имеет четко предписанных заблаговременно границ по местностям, странам, то для ее совершенствования, прежде всего, имеет значение формирование универсальных подходов к улучшению коммерциализации. К ним относятся такие явления, как достижение качественных характеристик выпускаемой продукции, повышение конкурентоспособности ее на внутренних и внешних рынках, снижение удельных расходов и цены единицы товаров и т.д. Такие подходы обладают и преимуществом универсальности в том смысле, что они на рынке имеют шансы быстрее находить своих потребителей.

На самом деле представим случаи, когда фирма выпускает такие качественные, внешне привлекательные и удобные в эксплуатации товары, которые завоевывают симпатии покупателей. В мировой практике можно привести множество примеров такого рода. Например, автомобили марки Toyota и микроэлектроника Японии, компьютеры, выпускаемые в США, относительно дешевые и качественные потребительские товары КНР и т.д. не нуждаются в предварительном изучении спроса на них, так как они сразу понравятся покупателям, которые согласны оплатить стоимость товаров.

Разумеется, с вышеназванными товарами вполне согласуется и успешная коммерческая деятельность. Однако совершенно иная ситуация возникает, когда товары неконкурентоспособны и не обладают достаточными конкурентными преимуществами для ведения торговых операций. Изготовление таких товаров не только сопровождается непроизводительными затратами, но и зря отвлекается рабочая сила, материалы и другие ценности. Трудно вести и коммерческую деятельность для продвижения таких товаров.

Мы рассмотрели некоторые общие подходы к коммерческой деятельности. Наряду с этим есть специфические моменты, когда коммерческую деятельность нужно осуществлять в рамках отдельных территорий или экономического союза. Такая постановка вопроса имеет реальный смысл, поскольку не коммерческая деятельность их выбирают, а наоборот, она играет под-

чиненную роль по отношению к административно-территориальному делению или рамочным критериям экономического союза. Кроме того, административно-территориальное деление и союз имеют официальные статусы с точки зрения управления своими ресурсами и иерархической подчиненности. Другими словами, в таких образованиях управленческая система достаточно структурирована, разработан порядок взаимосвязей управляющей и управляемой систем. Отсюда сужается задача совершенствования управления коммерческой деятельностью, и она конкретизируется в рамках торговой деятельности между Кыргызской Республикой и странами-членами ЕС.

Описанное выше как с точки зрения коммерции (в узком смысле), так и в предпринимательской деятельности (широком смысле) сводится к выработке экспортной и импортной политики, способной отвечать насущным задачам республики, Чуйской области, а также удовлетворять потребности населения во внешнеэкономических связях.

Прежде всего заметим, что Чуйская область одна из ведущих в республике располагает достаточным экономическим потенциалом, для того чтобы вести активную ВЭД, в том числе в рамках ЕАЭС. Регион богат полезными ископаемыми: хром, никель, руды свинца и цинка, золота, висмута, редкоземельные элементы, а также неметаллические полезные ископаемые: галит, минераболит, гипс, тальк и др. Это в свою очередь создает объективную основу для ведения коммерческой деятельности путем освоения полезных ископаемых и поставки продукции на внешние рынки, в том числе в рамках ЕАЭС.

Дело в том, что на современном этапе интерес к освоению полезных ископаемых Кыргызстана резко вырос, о чем свидетельствует возросшее число желающих участвовать в конкурсах, в том числе из Российской Федерации и Казахстана, включая освоение золотосодержащих месторождений Чуйской области.

К сожалению, препятствием является не сама технология добычи по-

лезных ископаемых, а правовая неразработанность межгосударственных соглашений. Исследование показали, что до сих пор недостаточно разработана нормативно-законодательная база совместных с зарубежными странами взаимодействий не только при освоении природных богатств, но и в отношении организации коммерческой деятельности. В республике не хватает достаточных специалистов международного класса, умеющих защитить национальные интересы республики, и в нормативной базе также не учитываются интересы местного населения, которое расселено в зоне нахождения месторождений, о чем свидетельствуют многочисленные разборки и конфликтные ситуации в этой области, начиная с золоторудного комбината «Кумтор».

Чуйская область является наиболее экономически развитым регионом республики, обладает большим производственным потенциалом; здесь сосредоточены крупные промышленные предприятия различных отраслей экономики. Это один из тех регионов, где объем промышленного производства превышает сельскохозяйственный. По развитию промышленности Чуйская область среди регионов республики занимает первое место, и по производству продукции на душу населения показатели региона выше среднереспубликанского уровня. Это самый развитый промышленный регион с высокой концентрацией производства и высокой производительностью труда. Предприятия области – одни из самых крупных в стране: Кыргызский горнорудный комбинат, работающий на экспорт кыргызского золота; АО «Бакай»; Кантский цементно-шиферный завод; Токмокский завод листового стекла; Кеминский кабельный завод; Кеминский ЭТЗ; АО «Кошой»; Каиндский сахарный завод и др.

Таким образом, можно сделать заключение о наличии достаточного потенциала для организации коммерческой деятельности в рамках ЕАЭС. Более того, исторически сложилось так, что большая часть производимой промышленной продукции на экспорт отправляется в страны ЕАЭС, например, це-

мент в Казахстан, кабельные изделия и золото в Российскую Федерацию и т.д.

Как показывает анализ, сожаление вызывает лишь то обстоятельство, что за годы суверенитета производственные мощности предприятий используются недостаточно по ряду следующих причин:

- во-первых, производственная продукция в большей части оказалась неконкурентоспособной на международном рынке, в основном из-за высокой ее себестоимости. Следовательно, конкурентоспособность продукции связана не с непригодностью ее к потреблению, а с высокой стоимостью. Это в свою очередь обусловлено использованием устаревшей технологии, износом основных фондов, высокой стоимостью заготовки сырья и т.д., что в итоге повышает стоимость товаров, неспособных выдержать конкуренцию;

- во-вторых, с начала обретения суверенитета и вплоть до начала 2000-х гг. по таким известным причинам, как массовая безработица, закрытие предприятий, инфляция, происходила массовая миграция русскоязычного населения на историческую родину. Поскольку русскоязычное население составляло основной костяк рабочей силы промышленных предприятий региона, массовый отток населения способствовал сокращению, а кое-где остановке деятельности промышленных предприятий;

- в-третьих, модернизация производства требует адекватных инвестиций, которых в республике за годы суверенитета не было. Даже из-за отсутствия средств кое-где не выплачивалась зарплата рабочим, а выпущенная продукция не находила сбыта.

Сейчас ситуация изменилась, страна неуклонно движется по пути интеграции в мировую экономику, и некоторые специалисты возвращаются в Кыргызстан. Важно в целях обеспечения конкурентоспособности региона начать работу по обновлению производства, его модернизации, шире применять новые технологии и инновации, и в первую очередь в рамках ЕАЭС. Регион должен стать инвестиционно-привлекательным, с благоприятным ин-

вестиционным климатом, адекватным современным требованиям и реалиям Чуйской области.

Область располагает большим потенциалом пашни (33,5%) в общем земельном ресурсе республики. Почвенно-климатические условия Чуйской долины благоприятны не только для выращивания сахарной свеклы, люцерны, овощей и бахчевых культур, но и для возделывания риса, хлопчатника, а также тутовника. Область является абсолютным лидером по товарообороту важнейших видов продукции. По объему экспорта она занимает первое место среди регионов республики, а по объему импорта – второе (после Бишкека).

Вместе с тем потенциал области используется недостаточно для активизации ВЭД в силу организационных неурядиц по поиску внешних партнеров. Так, Чуйская область занимала ведущее положение по поставке семян люцерны, сахарной свеклы и других растений в бытность СССР. Однако эти связи за годы суверенитета перестали иметь место вовсе не из-за ненужности поставляемых семян, а в результате прекращения элементарных контактов с внешними потребителями. Думается, что в перспективе это положение нужно исправить.

Разумеется, ВЭД, в том числе в рамках ЕАЭС, включает и импорт, при этом соотношение экспорта и импорта необязательно держать в равновесном состоянии, это соотношение должно служить достижению эффективности экономики региона. Представляется, что нынешнее состояние экспортно-импортной политики Чуйской области имеет нездоровую тенденцию превышения импорта над экспортом примерно в 2,5 раза. Вследствие этого необходимо предпринимательскую деятельность направить на существенное улучшение импортозамещения, а импорт использовать преимущественно для той продукции, которая не выпускается в Кыргызстане, и для привлечения передовых технологий и инноваций в организацию производства.

Резервы импортозамещения огромны. Прежде всего надо резко уменьшить завоз дешевых и некачественных продовольственных товаров из других

стран, в том числе ЕАЭС, путем поиска стимулов производства их в самом Кыргызстане, и тем самым повысить занятость трудоспособного населения. Ведь многие проблемы экспортной и импортной политики связаны не с истинной потребностью в экспорте и импорте, а с корыстными целями тех, кто занимается экспортом и импортом.

С другой стороны, на наш взгляд, специалисты внешней торговли республики, в особенности в регионах, в том числе в Чуйской области, до сих пор не имеют необходимых навыков торгового сотрудничества. Например, решение о передаче трех пансионатов (Рахат, Дилором и Золотые пески), принадлежащих Узбекистану, и насосных станций по добыче нефти и газа, ранее принадлежащих тоже Узбекистану, еще в начале 90-х гг. прошлого века в соответствии с межгосударственными соглашениями Узбекистан должен был их передать Кыргызстану до 2000-х гг., а фактически передача состоялась в 2015 г. Или другой пример, под видом так называемого «соблюдения» правил ВТО и ЕС наша сторона претерпевала и претерпевает колоссальные убытки по экспортным и импортным операциям. Так, только в июне Казахстан возвратил порядка 350 тыс. т плодоовощных и фруктовых продуктов под видом их несоответствия стандартам. Такое же положение наблюдалось ранее, то есть до вхождения в ЕС. Что касается импорта, то остается слабой защита и интересы отечественных товаропроизводителей Кыргызстана.

Безусловно, львиная доля вины в сложившейся ситуации лежит на самом Кыргызстане. Слишком затянули решение о создании фитосанитарных лабораторий, идентификации животных, выдачи сертификатов на выращенную продукцию и др. Ведь эти меры обязывают отечественных производителей сельхозпродукции более серьезно и ответственно относиться к качеству и ассортименту производимой продукции. А органы МСУ, на территории которых производится и перерабатывается сельскохозяйственное сырье, должны позаботиться о выгодных внешнеэкономических связях.

На развитие ВЭД Чуйской области будут позитивно влиять следующие факторы:

- географическое положение и общая граница с Казахстаном, рынки которого в рамках ЕАЭС могут обеспечить рост экспортного потенциала области;
- членство республики в ВТО;
- дальнейшее углубление связей с международными экономическими организациями и др.

Еще один фактор улучшения коммерческой деятельности связан с ведением электронной торговли в рамках ЕАЭС и упрощением прохождения документации.

Преградой на пути коммерческой деятельности является также несоблюдение международных правил экспортно-импортных операций. Так, экспортирующие компании не пользуются бизнес-консалтинговыми услугами. Управление экспортными ограничениями может быть достаточно сложным, особенно для новых компаний. Кроме того, ограниченность финансов и низкое качество предлагаемых консультационных услуг привели к тому, что многие компании занимаются экспортом без консалтинговых услуг. Это отражается на уровне выживаемости экспортных взаимоотношений Кыргызстана, который остается крайне низким.

Поставщики бизнес-услуг не оказывают достаточной поддержки компаниям во внедрении процедур контроля качества. В результате качество экспорта из Кыргызстана неоднородное. Отсутствие сертификации и современного контроля качества снижает интерес к импорту товаров, произведенных в Кыргызстане. Так, тестовые лаборатории не соответствуют международным стандартам аккредитации. Прогрессивность экспорта снижена и из-за низкого контроля качества, проводимого государством без международной сертификации, что затрудняет экспорт, хотя повышение эффективности контроля качества и сертификации значительно удорожает стоимость экспорта.

В Кыргызстане отсутствует единый специальный орган по продвижению экспорта, и как результат, продвижение экспорта из страны не координируется. Продвижение экспорта в основном осуществляется ТПП.

До настоящего времени определенной проблемой в экспортно-импортной политике остаются большие изъяды по перевозке товаров из-за технической отсталости транспортных средств и неудовлетворительного состояния дорог, а также дороговизна авиационных перевозок и искусственно созданная соседними республиками недоступность железнодорожных перевозок. Для налаживания нормальных добрососедских отношений необходимо использовать все доступные каналы отношений, включая дипломатические, межправительственные и др.

Поскольку коммерческая деятельность входит в предпринимательскую, большое значение имеет правовая сторона работающих в этой сфере. В частности, как показало наше исследование, интеллектуальная собственность предпринимателей и исследователей в области ВЭД не защищена; почти не заметна работа агентства ИС, которое должно защищать права владельцев ИС, а также достойно их представлять на международной арене. Нам представляется, что настало время решить указанные проблемы.

Одним из направлений улучшения коммерциализации и предпринимательства является выработка правильной промышленной политики. Учитывая, что Чуйский регион отличается сравнительно развитым состоянием промышленности, необходимо внести в промышленную политику региона ряд дополнений, усиливающих интеграцию, в особенности в рамках ЕАЭС. Например:

- создать реальные рычаги корпоративного управления, позволяющие достигнуть повышения прозрачности и эффективности деятельности компаний;
- развивать кооперационные связи между республиками, позволяющие устранить препятствия на пути к самодостаточности;

- решить проблемы доступности промышленных предприятий к кредитным ресурсам, связанную с высоким уровнем процентной ставки по краткосрочному кредитованию.

Кроме этого, органами МСУ (мэриям городов и акиматам районов) необходимо сосредоточить свои усилия на следующих направлениях: защита прав частной собственности; повышение доверия к государственным обязательствам; внедрение системы контроля и оценки регулятивного влияния на экономику.

Необходимо также отметить, что, согласно проведенному Всемирным банком исследованию, почти 90% иностранных инвесторов, решивших вложить капитал в экономику Кыргызстана, не удовлетворены степенью прозрачности принимаемых государственными органами управления решений [132].

Учитывая высокий ресурсный потенциал Чуйской области, нужно предусматривать возрождение и развитие обрабатывающей промышленности, что должно явиться приоритетным направлением развития промышленности региона. Во всех развитых странах обрабатывающая промышленность нацелена на глубокую переработку продукции, так как конечная продукция обладает большей добавленной стоимостью, нежели сырье и полуфабрикаты.

Важным моментом при производстве продукции является использование внутренних сырьевых ресурсов региона, так как при этом достигается большая ценовая конкурентоспособность продукции за счет экономии средств производителей на транспортных расходах и таможенных платежах при ввозе сырья.

Исследования показали, что важным инструментом возрождения и развития обрабатывающей промышленности может стать реструктуризация кредиторских задолженностей предприятий данной отрасли. Многие из них перегружены неподъемными долгами по налогам, страховым взносам. Кроме этого, большой нагрузкой являются начисленные пени и штрафы за просро-

ченные платежи в бюджет и Социальный фонд, получения в будущем полных и своевременных налоговых платежей от их деятельности.

Повышение квалификации, переподготовка, проведение тренингов, обучающих программ и семинаров для руководства компаний в области менеджмента, маркетинга и антикризисного управления также должно являться частью промышленной политики региона. В настоящее время многие предприятия работают неэффективно по причине незнания и неумения использования методов менеджмента и рыночного маркетинга. В условиях рыночной экономики руководителям и менеджерам жизненно важно знать принципы и условия эффективного функционирования предприятий. Этого можно добиться, как мы уже отметили, путем проведения тренингов, обучающих программ и семинаров в области менеджмента, маркетинга, антикризисного управления, корпоративного управления для менеджеров предприятий.

В рыночных условиях основную массу экономических отношений составляют межпроизводственные отношения и отношения компаний с контролирующими органами. Успешный результат этих отношений, а именно нормальное функционирование предприятий, возможен лишь в том случае, если к хозяйствующим субъектам будет применяться адекватная нормативно-правовая база. Этого можно достичь посредством увязывания национального законодательства и региональной нормативно-правовой базы к изменяющимся в стране экономическим условиям.

Применение рациональных нормативно-правовых актов и законов в области производственной и предпринимательской деятельности, позволит:

- регулировать взаимоотношения между предприятиями;
- определять их права и обязанности;
- проводить необходимые реорганизационные и ликвидационные мероприятия;
- ограничить излишнее государственное регулирование деятельности предприятий;

- активизировать деятельность предприятий путем рационализации налоговой, тарифной и таможенной политики;
- увеличить приток прямых иностранных инвестиций в экономику региона;
- улучшить финансово-экономическое состояние производственных структур;
- увеличить экономический рост в республике в целом.

Для принятия необходимых нормативных и правовых актов государственным региональным органам управления необходимо изучить и проводить мониторинг для исследования состояния рыночной среды, рассмотрения предложений предпринимательских и промышленных структур по возможным изменениям в региональной нормативно-правовой базе.

Развитие производственных кооперационных связей между регионами республики может реально помочь установлению рыночных отношений между предприятиями. Порой бывает, что предприятие пытается найти поставщиков сырья или потребителей продукции за рубежом, тогда как потенциальным поставщиком или потребителем могут стать хозяйствующие субъекты внутри республики. Это происходит по причине отсутствия в Кыргызстане единой информационной базы о внутренних рынках сырья и готовой продукции. Такое положение можно изменить путем развития информационных систем, увеличения числа сотрудников областных госадминистраций, имеющих доступ к сети Интернет в целях обмена информацией об имеющихся производственных ресурсах, выпускаемой предприятиями регионов продукции, о потребностях населения и коммерческих структур.

Таким образом, предложенные направления совершенствования коммерческой деятельности региона позволят улучшить все стороны взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества между Кыргызской Республикой и странами ЕАЭС.

3.2. Стратегия развития конкурентных преимуществ в развитии экспортоориентированных сфер деятельности

Улучшение управления коммерческой деятельностью в рамках широкого предпринимательства предусматривает разработку стратегии ВЭД. При этом в рамках Чуйской области и ЕАЭС такая стратегия должна представлять собой не столько концепцию предстоящих долгосрочных и среднесрочных периодов развития внешней деятельности, сколько так называемую дорожную карту, которая на наш взгляд представляет собой конкретизацию стратегии по отдельным участкам и на конкретные периоды.

Стратегия означает еще и действия, которые должны были проделать для того, чтобы добиться поставленной цели. В последующем стратегический подход начал внедряться почти во всех сферах человеческой деятельности, в том числе в области социально-экономического развития.

По содержательной части стратегические задачи могут быть решены, если они становятся основными и опираются на реалии текущего момента и возможности реализации целей в будущем, с учетом некоторой неопределенности. Поэтому меры по уточнению стратегических задач по отдельным направлениям и для разных этапов времени делают стратегические задачи более конкретными, что позволяет их структурировать.

Применительно к коммерческой деятельности в рамках ЕАЭС вышеизложенная стратегия означает разработку предстоящего объема работ не только в виде дорожных карт, что само по себе является относительно новым в планировании, но и в том смысле, что дорожные карты приближают к разработке конкретных проектов и формированию среднесрочных и даже тактических задач.

Поскольку коммерческая деятельность в рамках ЕАЭС охватывает рыночные пространства пяти государств (Российской Федерации, Казахстана, Беларуси, Армении и Кыргызстана), то все усилия предпринимателей должны быть направлены на совершенствование хозяйственной деятельности

Чуйской области. Представляется, что масштабы задач Чуйской области, находящихся в плоскости евразийского пространства, обширны, если иметь в виду не только сложившийся уровень интеграции, но и возможные масштабы расширения экономического сотрудничества.

Известно, что наиболее развитыми формами экономического сотрудничества являются экспорт и импорт товаров и услуг, вывоз капитала и рабочей силы, строительство объектов, обмен информации и т.д. При этом внешнеэкономическое сотрудничество приобретает реальные черты, если оно закреплено в соответствующих международных соглашениях и входит в общие экономические задачи страны. Такие юридические процедуры обязательны, если мы собираемся или уже находимся в правовом государстве.

Представляет интерес не только комплексность, конкретность и реалистичность самой стратегии, но и обозначение периодов выполнения стратегических задач. Это тем более важно для Чуйской области, которая обладает, как уже отмечалось выше, огромным потенциалом.

Задача региона сводится к тому, чтобы всемерно развивать бизнес, не оставлять никого без работы, повышать уровень жизни населения, проживающего на данной территории, в особенности, когда регион обеспечивает соответствующую динамику развития. Так, Чуйская область в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом обеспечила рост валового регионального продукта 10%, промышленность – на 6,2%, инвестиций – 27,4, торговли – 8,6%.

К числу важных задач Чуйской области в предстоящий период относятся [94]: привлечение инвестиций в горнодобывающую отрасль; развитие сельского хозяйства для роста вклада региона в обеспечение продовольственной безопасности страны, тем более в Чуйской долине расположена столица Кыргызстана г. Бишкек с населением более 1 млн. человек с учетом ежедневно прибывающих и выбывших из столицы людей; дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры с целью выхода на мировые рынки и в первую очередь в страны ЕАЭС; развитие туризма как одного из приоритет-

ных направлений, обозначенных правительством республики. Потенциал региона в этом направлении находится на третьем месте после Иссык-Кульской области и г.Бишкек.

В международной практике для оценки экспортных возможностей используется так называемый показатель выживаемости тех или иных регионов на внутренних и внешних рынках. Такая оценка производится экспертным путем на основе официальных документов или публикаций в СМИ различных авторов. Наш анализ показал, что Чуйская область может показать лучшие результаты по сравнению с другими областями, кроме Иссык-Кульской.

Следующее обстоятельство экспортной ориентации – это качество логистики и услуг, связанных с торговлей. Безусловно, деятельность в этом направлении должна максимально приближаться к международным стандартам или в первоочередном порядке к правилам, принятым ЕАЭС. Однако ощущается явное отставание в области сертификации сельхозпродукции, прохождения продуктов через фитосанитарное обследование. Логистика – это не только необходимая материально-вещественная база и организация работы по соответствующей технологии, но и поле, где выявляются конкурентные преимущества региона в экспортной поставке.

В оценке экспортного потенциала некоторые авторы прибегают к использованию системы критериев не только по отношению к отдельной продукции, но и к территории в целом. Так, Б. Ааматов предлагает сделать это следующим образом (табл. 3.1).

Для Чуйской области в результате проведенного нами анализа по вышеприведенной методике экспортоориентированными сферами деятельности являются: туризм; плодоовощная отрасль; мясная отрасль; молочная отрасль; сахарная промышленность; швейная отрасль; бутилированная вода.

Вместе с тем наш анализ показал, что в регионе еще не систематизировано формирование не только стратегических документов, но и требований к экспортной деятельности в текущем периоде. Из-за этого не доводятся до

конкретных субъектов требования к экспортоориентированной деятельности. На наш взгляд, в сложившейся ситуации четко не разработан порядок стимулирования отдельных коллективов и даже отдельных работников за вклад в экспортные поставки. Многие полагают, что экспортные поставки – это дело сугубо государственных органов управления. На самом деле это не так, поскольку каждая экспортоориентированная компания должна четко обозначать выгоды или упущения от экспортных операций. Только прозрачность, ясность и конкретные экономические результаты должны заинтересовать производителей экспортной продукции.

Таблица 3.1 – Основные отрасли развития экспортного производства СРЭ

Социально-экономическое развитие	Экспортный потенциал		
	Низкий	Средний	Высокий
Высокое	-	Туризм	Швейные изделия
Средне-высокое	Ремесленничество	Свежие фрукты и овощи, орехи	Переработанные фрукты и овощи
		Молочная продукция	Бутилированная вода
Среднее	-	ИТ услуги	Хлопок
Средне-низкое	Шерсть животных	Шкура и кожа животных	Минеральные, топливные ресурсы и металлы
Низкое	-	-	-

Источник: Амагов, Б. Проблемы формирования экспортоориентированных отраслей КР: автореф. канд. дис. ...- Ош, 2014.

Необходимо отметить, что в усилении экспортной ориентации в целом по стране и в отдельных регионах большое значение имеет своевременное привлечение инвестиций и эффективное их использование. Надо прямо сказать, что в Кыргызстане накоплен огромный отрицательный опыт инвестиционной деятельности. По данным СМИ в период разгосударствления и приватизации общественных средств производства западные страны предоставляли в виде долгосрочных кредитов и грантов порядка 6,2 млрд. долл. США для реформирования экономики и перевода ее на рыночные отношения. Из этой суммы известен только такой явный результат инвестирования, как реа-

билитация дороги Бишкек – Ош. Остальные кредиты и гранты, по оценке специалистов, использованы либо крайне неудовлетворительно, либо украдены. К сожалению, в коррупционных схемах участвовали в больших масштабах и сами кредиторы, например, в порядке оплаты труда привлеченных консультантов, заработная плата которых достигала 50 тыс. долл. США, что по тем и нынешним меркам составляет огромные суммы «бросовых» денег. Львиная доля кредитов и грантов затрачивалась на организацию званных обедов, кофе-брейков, приобретение несуществующих канцелярских товаров и оплату посреднической деятельности, а также многочисленные поездки в зарубежные страны руководящего состава министерств, компаний, учебных заведений и т.д., которые можно оценить ниже среднего уровня полезности. Разумеется, такое положение имело место во всех регионах страны, в особенности и в более крупных масштабах в г.Бишкек и Чуйской области.

Разумеется, экспортная ориентация немислима без привлечения инвестиций. Ниже приведена схема организационно-институционального механизма формирования и использования инвестиционного потенциала, в том числе экспортной ориентации (рис. 3.1).

Как видно из приведенной схемы, в эспортоориентированных процессах также может быть использован подобный механизм. Важно обеспечить прозрачность и контролируемость расходования средств, в том числе без контактов или через электронные связи.

Стратегию развития коммерческой деятельности, в том числе в области эспортоориентированных производств, рассмотрим на примере г. Токмок, являющегося областным центром Чуйской области и крупным промышленным центром.

В частности, заметим, что промышленные предприятия г.Токмок испытывают трудности относительно реализации своей продукции на рынке стран ЕАЭС. В периоды спада производства они снижали объем валовой продукции. Таких предприятий в г. Токмок подавляющее большинство. Поэтому

вопрос о том, как и на какие средства проводить модернизацию или обновление устаревшего основного капитала, приобретает актуальность.

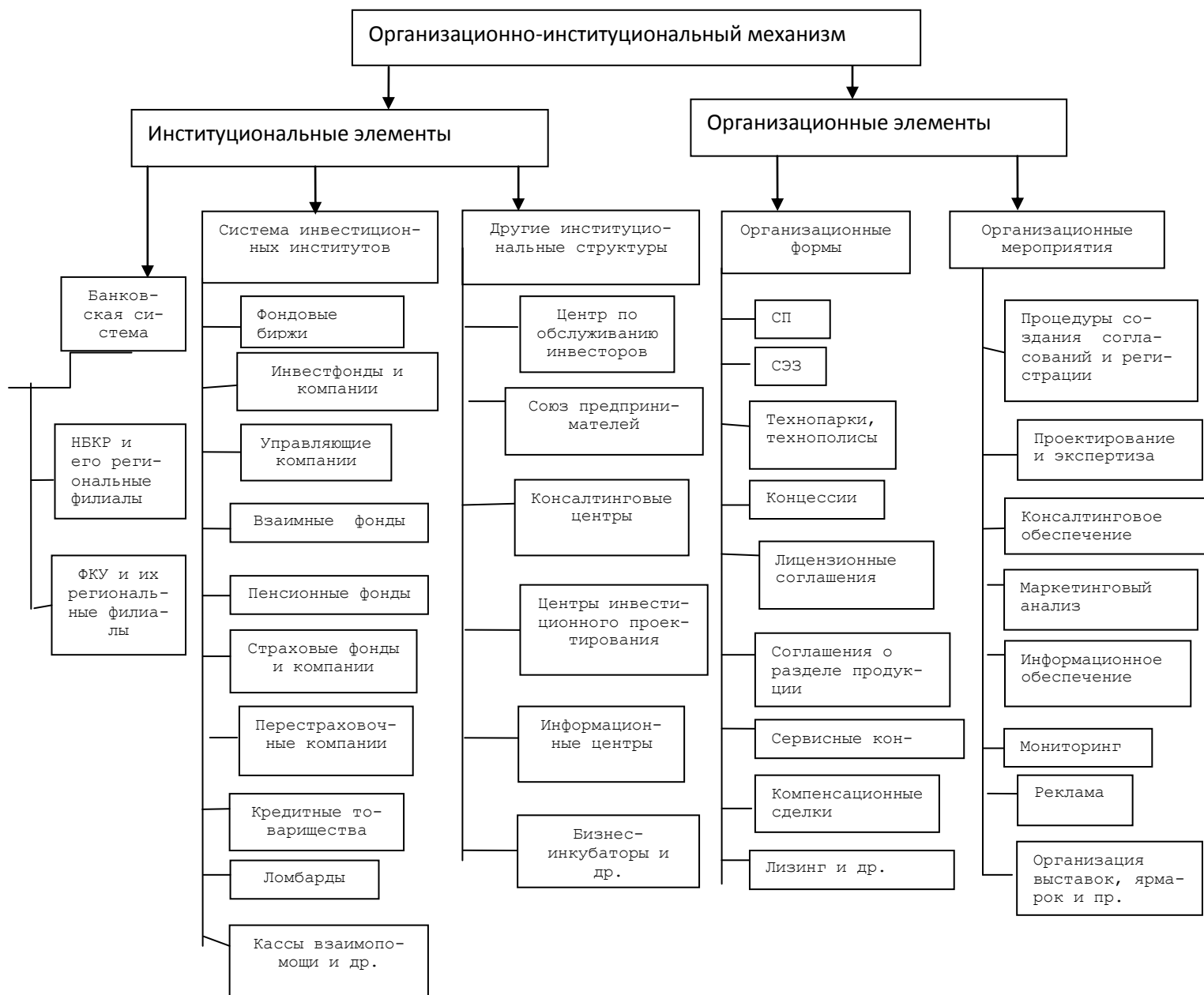


Рис. 3.1. Организационно-институциональный механизм формирования и использования инвестиционного потенциала
 Источник: составлено автором.

Решениями городского кенеша утверждены Стратегия развития города и Программа социально-экономического развития г.Токмок [60]. В данных документах предусмотрены конкретные мероприятия:

- совершенствование нормативно-правовой базы;
- развитие финансово-кредитной системы и инвестиционной политики, совершенствование инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности;
- инновационное развитие, содействие установлению сотрудничества между предприятиями малого и среднего бизнеса.

Однако, на наш взгляд, промышленные предприятия сами решают вопросы финансирования, эффективного управления хозяйственной деятельностью.

Одним из важнейших приоритетов стратегического развития не только г. Токмок, но и республики должна стать инновационная направленность, развитие производства высокотехнологичных машин и оборудования для социально значимых отраслей экономики посредством поставки оборудования по импортозамещению.

Следующим направлением улучшения инвестиционно-инновационного потенциала промышленного производства является широкое использование долгосрочных банковских кредитов. При проведении инновационных мероприятий пополнение денежных средств возможно на основе налоговых льгот.

Для формирования устойчивого спроса на инвестиции необходим государственный протекционизм инновационного развития приоритетных отраслей города.

Нами был проведен маркетинговый анализ по 15 основным производителям промышленной продукции г. Токмок. В результате получена информация, позволяющая оценить основные направления развития субъектов коммерческой деятельности г. Токмок (табл. 3.2).

По нашим наблюдениям, пять предприятий не используют маркетинговые исследования. Им необходимо больше внимания уделять вопросам рекламы и разработки фирменного стиля. Восемь предприятий получают достаточную прибыль на данный момент, но в перспективе стремление к дол-

госрочному инновационному развитию будет затруднено вследствие жесткой рыночной конкуренции в условиях ЕАЭС. На наш взгляд, предприятиям необходимо стремиться в первую очередь – удовлетворять потребности покупателей, а уже во вторую – максимизировать прибыль. Только три предприятия придерживаются концепции инновационного маркетинга. Для повышения производительности необходимо исследование рынка проводить комплексно и периодически.

Таблица 3.2 – Состояние и перспективы промышленного развития г. Токмок

Наименование предприятия	Соответствие объемов реализации продукции объему производства предприятия
ОсОО «Биопром», ОсОО «Токмокский деловой нефтеперерабатывающий завод», ОАО «ТзКСМ», ОсОО «Токкожа», ОАО «Железобетон»	Производство и реализация продукции исходит из возможностей предприятия. Исследование рынка не проводится. Ассортимент продукции не пересматривался несколько лет.
ОсОО «Брент», ОсОО «КазГрейн», ОсОО «Елимай», ОсОО «К Руно», ОсОО «Юнь Тянь», ОАО «Кыргыз Тоо-Таш», ОсОО «Альтор», ОсОО «Заман»	Планомерно проводится увеличение рынка сбыта, при этом используются различные меры по стимулированию продвижения товара на рынок (н-р реклама). Пересмотр ассортимента продукции не проводился из-за отсутствия средств.
ОсОО «Интергласс», ОсОО «Курманов и К», ТсОО «Спейс Фуд»	Проводится исследование рынка, учитываются изменения в спросе потребителя. Своевременно происходит пересмотр ассортимента и номенклатуры продукции. Повышается качество продукции.

Источник: составлено автором.

Все отмеченные недостатки указывают на то, что назрела необходимость формирования и внедрения стратегии инновационного развития предприятия, выработки фирменной продукции с сохранением секретов производства.

Рынок г. Токмок является более перспективным, чем о нем принято думать. Его перспективность заключается в том, что он является рынком продуктов, но не брендов. Все это дает основание полагать, что движущим рычагом в развитии будет являться создание узнаваемых торговых марок.

Емкость рынка г. Токмок также значительно недооценена вследствие того, что она постоянно расширяется за счет постепенного снижения импорта. Но на продовольственном рынке г. Токмок доминирующее место на прилавках магазинов занимает именно импортная продукция (в большинстве своем российская).

Низкая эффективность мер по урегулированию рассмотренных проблем может привести к деградации ряда отраслей в городе. Так, ужесточение конкуренции ставит токмокские предприятия перед необходимостью снижения себестоимости, то есть присутствие импортной продукции на рынке стимулирует отечественное производство. Но бесконтрольный импорт весьма опасен. Необходима некая середина. По мнению многих кыргызский ученых перспективной задачей должна стать не столько защита от импорта, сколько стремление к экспортной ориентации.

Для дальнейшего промышленного развития производства в г. Токмок требуются следующие меры:

- поставки оборудования для модернизации, презентации компаний-производителей оборудования;
- стимулирование объединения мелких товаропроизводителей в средние и крупнотоварные хозяйства;
- разработка и реализация мер по стимулированию производства качественной продукции, организация специализированных пунктов по заготовке, хранению и первичной обработке сырья;
- внесение изменений в налоговое законодательство с целью снижения налоговой нагрузки по НДС;
- увеличение объемов финансирования бюджетных программ субсидирования ставки вознаграждения банков второго уровня по кредитам, выдаваемым предприятиям промышленного производства, и организация лизинга оборудования;

-активизация институтов развития в вопросах инвестирования предприятий города;

-создание городского центра по подготовке и переподготовке кадров управленческого звена, технического и обслуживающего персонала для производства;

-субсидирование затрат на перевозки сельскохозяйственного сырья из сельских населенных пунктов, расположенных на расстоянии 100 км и более от перерабатывающих предприятий г. Токмок;

-улучшение информационного обеспечения товаропроизводителей, в том числе по анализу рынка, маркетингу и новым технологиям, активизация работы сельских информационно-консультационных центров;

-совершенствование методов статистических наблюдений с целью обеспечения их полноты и достоверности.

Реализация отмеченных выше мероприятий положительно скажется на динамике развития промышленного производства промышленности не только г. Токмок, но и республики в целом.

Внедрение новой техники и технологий, которые сопутствуют становлению экономики республики, позволит промышленному производству г.Токмок динамично развиваться, соответствуя республиканским и мировым стандартам качества, что в дальнейшем будет способствовать повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции. Социально-экономическое развитие г. Токмок невозможно без развития промышленности города, которое можно эффективно обеспечить на базе инновационного продвижения.

Основные приоритеты Стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на 2013-2017 гг. будут являться отправным звеном при формировании стратегии промышленного развития г.Токмок.

Рассматривая современный рынок г. Токмок, следует отметить наличие тенденций, которые в свою очередь можно определить как трудно предсказуемые, имеющие инновационный характер, неожиданно появляющиеся и

охватывающие глобальное пространство. Для проведения активной инновационной, производственной политики в сформировавшихся условиях промышленное предприятие должно обладать высоким уровнем рискованности, быть гибким и адаптивным по отношению к постоянным изменениям внешнего окружения.

На наш взгляд, избранная промышленная стратегия позволит предприятиям г. Токмок развиваться по некоторой заданной траектории посредством внедрения нововведений. Наличие конкретной стратегии инновационного развития предприятий позволит повысить эффективность производственного процесса и рентабельность финансово-хозяйственной деятельности. Устойчивость инновационного и промышленного развития г. Токмок будет определяться согласно избранной стратегии, реализация которой зависит от потенциала предприятий и проведенного им мониторинга инновационного развития.

Для организации системы мониторинга устойчивости промышленного развития и обеспечения лучшего функционирования промышленных предприятий нами предложены следующие меры:

- определение состава отделов мэрии г. Токмок, принимающих участие в реализации мониторинга;

- определение специалистов, отвечающих за проведение мониторинга промышленного развития и внедрение принципов анализа и оценки эффективности инновационной деятельности предприятий.

В рамках предлагаемой стратегии проведение мониторинга устойчивости, инновационного развития предполагает оперативное отслеживание динамики инновационного развития с целью недопущения критического уровня на основе сравнения полученных значений с их желаемыми результатами. Общую экономическую эффективность реализации инноваций на практике рассчитать довольно сложно, и не всегда полученный результат правдив, так

как эффективность складывается из эффектов от отдельных инвестиционных и инновационных проектов.

На предприятиях г. Токмок необходимо создание отделов маркетинга, но фактически это отдел маркетинг-менеджмент. Сегодня маркетинговые исследования проводятся нерегулярно, анализ тенденций развития потребностей и спроса, покупательского поведения, контролируемой доли рынка предприятиями также проводится периодически. Совершенствование деятельности субъектов коммерческой деятельности на основе инновационного маркетинга сдерживается недостаточной изученностью рынка, отсутствием научных разработок и связей с научными институтами, мало внимания уделяется вопросам рекламы, продвижения новой продукции на рынок. Фирменный стиль продукции предприятий не пересматривался несколько лет.

С целью повышения эффективности реализации данной стратегии, для своевременного анализа и отбора оптимальной инновационной стратегии, которая в свою очередь будет соответствовать поставленным целям и задачам социально-экономического развития г. Токмок, предлагаются следующие направления промышленного развития:

- своевременное регулирование структуры ассортимента выпускаемой продукции;

- определение оптимальной структуры выпускаемой продукции, мобилизация производственных и инвестиционных ресурсов для развития наиболее перспективных направлений инновационной и производственной деятельности;

- производство высококачественных продуктов, поддержание имиджа и собственной товарной марки, способных обеспечить высокое качество выпускаемой продукции;

- использование в производственном процессе высокотехнологичного инновационного оборудования;

-информатизация и применение новых компьютерных программ в расчете эффективности производственных процессов;

- создание стабильного коллектива из наиболее квалифицированных и компетентных специалистов для выполнения задач, стоящих перед предприятиями.

Стратегия развития промышленности г. Токмок должна быть направлена на создание условий для субъектов коммерческой деятельности по увеличению производства принципиально новых видов продукции и технологий, улучшение качества производимой продукции и расширение рынка сбыта, а это требует отражения в разработанной стратегии (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Стратегия промышленного развития г. Токмок

Источник: составлено автором.

Предлагаемое своевременное регулирование структуры ассортимента выпускаемой продукции позволит промышленным предприятиям значительно его расширить и выйти в смежные высокорентабельные секторы производства, свободные от жесткой конкуренции в странах ЕАЭС.

Стратегия внедрения на рынок новых товаров является одним из подразделов стратегии развития промышленности г. Токмок. После изучения запросов потенциальных потребителей, конкурентной среды, характеристик товара (потребительская стоимость, удовлетворяющая те или иные потребности покупателя) мы пришли к выводу о необходимости повышения конкурентоспособности предприятий. Конкурентное преимущество на рынке стран ЕАЭС, на наш взгляд, может быть достигнуто за счет выпуска на рынок:

- уникальной, единственной в своем роде продукции, основанной на собственных конструкторских разработках;

- аналогичной продукции, либо придумать что-то лучше, либо заполучить секреты производства товара с наименьшими затратами. Все эти пути требуют у конкурентов дополнительных затрат и времени. При этом достигается еще одно очень важное преимущество на рынке – репутация предприятия.

С учетом развития отрасли и внедрения новых для производства технологий формирование новой стратегии инновационного развития зависит от определенных целей и миссии мэрии г. Токмок.

Анализ рынка г. Токмок показывает, что на данном этапе развития промышленного производства для обеспечения устойчивости целой отрасли в условиях ЕАЭС необходимо применить в качестве базовой инновационной стратегии – защитную. Осуществить техническое перевооружение с целью обеспечения качественного роста объемов производства. Защитная стратегия предполагает невысокий риск, что крайне выгодно в данных экономических условиях развития отрасли.

Основной целью усовершенствованной стратегии инновационного развития г. Токмок должен являться выпуск конкурентоспособной продукции предприятиями города. Для увеличения объемов спроса на реализуемую конкурентоспособную продукцию стратегия должна базироваться на четырех составляющих: производство, инвестиции, обновление и модернизация производственных и непроизводственных фондов, развитие и расширение научно-технического потенциала.

Реализация предложенной инновационной стратегии г. Токмок напрямую зависит от того, будут ли предприятия придерживаться предложенных принципов инновационного развития, отраженных в модели развития г.Токмок. Принципы стратегического развития инновационной деятельности потребуют от субъектов коммерческой деятельности г. Токмок формирования последовательных, проникающих друг в друга пяти основных факторов:

- оценка финансового и производственного состояния предприятий;
- отбор инновационных проектов;
- планирование параметров инновационного мониторинга и прогнозирование внедрения инновационных проектов;
- анализ текущей и перспективной инновационной деятельности;
- стратегическая ориентация.

Проведенный мониторинг предоставит возможность учитывать колебания рынка г. Токмок, влияние инфляции на внутреннюю и внешнюю среду предприятий.

Стратегия инновационного развития эффективно повлияет на деятельность г. Токмок. Предполагаем, что повысится качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции, значительно расширится ассортимент. Внедрение современных технологий позволит обеспечить предприятию долгосрочную рентабельность. Разработанная стратегия инновационного развития обеспечит соответствующий уровень защиты на рынке Чуйской области.

Успешная реализация Стратегии инновационного развития будет зависеть от следующих факторов:

- ориентация на клиента. Предприятия, заключившие договор с субъектами коммерческой деятельности, должны получить рыночное преимущество в муниципальных заказах. Политикой мэрии должно являться налаживание и поддержание тесного контакта с потенциальными клиентами предприятий;

- широкий ассортимент недорогих, качественных продуктов с длительным сроком годности позволяет повысить привлекательность предприятий как партнера, а также увеличивает прибыль за счет роста объемов продаж;

- постоянное расширение и обновление ассортимента производится за счет освоения выпуска новых видов изделий в современной упаковке и с длительным сроком хранения, с возможностью их реализации по всей республике и в странах ЕАЭС;

- жесткий постоянный контроль качества выпускаемой продукции. Сквозной контроль качества, начиная от входного контроля сырья и заканчивая контролем качества готовой продукции;

- повышение эффективности производства за счет снижения затрат. Работа по снижению затрат имеет постоянный характер и должна касаться всех подразделений и этапов производства, но при этом экономия не должна становиться тормозом развития производства;

- хорошо поставленная работа отдела местного экономического развития мэрии г. Токмок должна включать в себя маркетинговый анализ;

- рекламная поддержка. Для осуществления успешных продаж субъектами коммерческой деятельности г. Токмок необходима рекламная поддержка со стороны мэрии. Целесообразнее систематически проводить ярмарки с рекламой не видов продукции в отдельности, а раскручивать общий торговый бренд г. Токмок;

- постоянное реагирование на изменение рыночной ситуации. Вся деятельность производственно-технологической службы должна быть построена

на готовность к своевременной нейтрализации негативных факторов и более полное использование выгодных возможностей на рынках ЕАЭС.

Выполнение вышеуказанных направлений позволит повысить не только общую инвестиционную привлекательность г. Токмок, но и выйти на новый уровень инновационного развития. А также благотворно повлиять на формирование инновационного потенциала города.

Учитывая характер проблем в промышленном секторе и основные направления промышленного развития, нами была разработана Стратегия промышленного развития города. При разработке Стратегии были определены общие положения, поставлены цели и задачи промышленного развития. Ниже рассмотрим предлагаемую Стратегию промышленного развития города.

В соответствии с поставленными в работе задачами основной целью Стратегии промышленного развития является обеспечение устойчивого экономического роста города. Немалый вклад в увеличение темпов экономического роста добавляет промышленный сектор экономики города.

Вместе с тем в данном секторе экономики города имеются указанные выше трудности и проблемы, вызванные создавшимися в республике экономическими условиями и препятствующие полноценному развитию промышленности города. В целях обеспечения ее успешного функционирования и дальнейшего устойчивого развития необходима реализация целенаправленной и рациональной промышленной политики города и региона.

Предлагаемая Стратегия отражает основные цели, задачи и принципы государственной промышленной политики Кыргызской Республики в области развития промышленного производства, на основе которых можно будет определить направления и методы промышленной политики г. Токмок.

Стратегия промышленного развития основывается на высокой значимости промышленности для экономического развития и ее определяющей роли в формировании бюджета и занятости населения города.

Основной целью разработанной стратегии является оздоровление и устойчивое развитие промышленного сектора г. Токмок. На наш взгляд, для достижения целей необходимы:

- стабилизация промышленного производства с последующим увеличением его доли в общем объеме ВРП города;

- наращивание научно-технического и промышленного потенциала;

- оптимизация структуры промышленности, внедрение наукоемких и ресурсосберегающих технологий;

- участие в совершенствовании нормативно-правовой базы региона, регулирующей промышленную и предпринимательскую деятельность;

- значительное повышение уровня и глубины переработки местного сырья; импортозамещение и увеличение доли отечественной продукции на внутреннем рынке;

- привлечение прямых инвестиций в промышленное производство города;

- устойчивый рост экспорта промышленной продукции;

- увеличение занятости населения.

Вышеуказанных целей можно добиться решением следующих задач:

- определение и развитие перспективных направлений промышленности города;

- внедрение новых промышленных производств, основанных на использовании современных технологий и ноу-хау;

- развитие обрабатывающей промышленности с упором на использование внутренних сырьевых ресурсов как Чуйской области, так и республики;

- рациональное использование научно-технического и промышленного потенциала;

- проведение политики «быстрой амортизации», направленной на повышение стимула предприятий к обновлению основных средств;

- передача неиспользуемых производственных помещений, площадей и оборудования объектам предпринимательства;
- разработка и реализация совместно с субъектами предпринимательства программ развития промышленности города и реструктуризации предприятий;
- развитие производственных кооперационных связей между региональными производителями промышленной продукции;
- повышение экспортного потенциала;
- постоянный мониторинг и анализ финансово-экономического состояния промышленных предприятий; разработка и реализация комплекса мер по увеличению темпов роста промышленного производства;
- изучение и анализ конъюнктуры товарных рынков;
- осуществление прогнозных расчетов потребительского спроса в целях определения объемов промышленного производства и потребности в различных видах продукции;
- внедрение штрихового кодирования на продукцию предприятий;
- развитие информационно-маркетинговых услуг в целях осуществления оперативной связи с торговыми центрами и обеспечения отечественных промышленных и предпринимательских структур информацией о состоянии потребительского спроса на зарубежных рынках;
- повышение предпринимательской активности в выпуске экспортоориентированной продукции;
- стимулирование выпуска экспортоориентированной продукции;
- организация ярмарок, выставок отечественных товаров;
- максимальное использование таких преимуществ страны, как дешевая и квалифицированная рабочая сила, комфортные природно-климатические условия; наличие крупных стран-соседей, позволяющее инвесторам в перспективе расширить рынок для своих товаров и услуг;

- создание условий для повышения заинтересованности зарубежных инвесторов в реинвестировании капитала;
- обслуживание электронных сайтов, проведение рекламных компаний по освещению инвестиционной привлекательности;
- определение приоритетных направлений для привлечения и использования финансовой и технической помощи международных финансовых и экономических организаций и стран-доноров;
- активизация работы по проведению международных инвестиционных тендеров для поиска эффективных собственников и привлечения инвестиций;
- создание баз для конкретных инвестиционных проектов в энергетике, горнодобывающей и перерабатывающей промышленности;
- осуществление анализа и мониторинга привлечения прямых инвестиций с целью определения областей потребности в инвестициях;
- обеспечение развития конкуренции; ограничение, предупреждение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- реализация мер по демонаполизации субъектов экономики;
- рациональное регулирование деятельности субъектов естественных, разрешенных и государственных монополий;
- осуществление государственного надзора за сделками и инвестициями субъектов естественных и разрешенных монополий.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- изучение состояния промышленной среды г. Токмок показало, что существует ряд проблем, тормозящих деятельность субъектов коммерческой деятельности и мешающих их полноценному развитию. Для уменьшения и поэтапного устранения проблем в промышленности необходима разработка и реализация активной и рациональной промышленной стратегии, основанной на результатах анализа состояния отраслей промышленности, на изучении и определении положительного опыта зарубежных стран в проведении промышленной политики.

3.3. Совершенствование государственного регулирования, а также регулирования в рамках ЕАЭС как фактора улучшения управления коммерческой деятельностью

Государственное регулирование субъектов коммерческой деятельности включает систему мер законного, исполнительного и контролирующего характера. Это понятно, поскольку регулирование представляет собой многоплановый процесс, включающий издания законодательных положений и нормативных актов, исполнение их со стороны ответственных органов управления. Что касается контрольного характера, то регулирование, так же как любое экономическое явление, требует удостоверения о выполненных работах и фиксации их в установленном порядке.

Значимость государственного регулирования коммерческой деятельности возросла с глобализацией экономики и ростом внешнеторговых оборотов и внешнеэкономических связей, большая часть которых осуществляется через коммерческую деятельность. Глобализация предусматривает проникновение экономических порядков во все страны, которые в большей части включают общие правила. Это, например, стандартные решения выполнения единых или схожих экономических решений и т.д. [123].

В связи с вышеизложенным коммерческая деятельность, используемая во внешнеторговых операциях или другой внешнеэкономической деятельности, такая как инжиниринг, экономическое образование, взаимное сотрудничество, проведение конференций, семинаров и др. осуществляется также во многом по схожим правилам. Это в свою очередь сближает страны на основе коммерческой деятельности, так как они подчиняются единым правилам международной торговли и вырабатываются общие приемы и методы внешнеэкономической деятельности. Более того, на базе таких взаимодействий образуются международные экономические и другие организации типа ВТО, ЕАЭС и т.д.

Необходимость государственного регулирования и регулирования в

рамках каждой международной организации продиктована выработкой единых правил, в особенности в вопросах экспорта и импорта. Такой порядок удобен для осуществления любых экономических операций, поскольку все стороны и участники будут ориентированы на выполнение единых правил, удобен и для научно-технического прогресса как в отдельно взятой стране, так и в глобальном масштабе. При этом проблемы стандартизации, унификации или типизации экономических процессов, по сути, схожи с развитием техники и технологии. В свое время, например, в машиностроении названные процессы «стандартизация, унификация, типизация» были мощным толчком научно-технического прогресса, достижения автоматизации, роботизации, механизации, особенности в производстве товаров и услуг.

Отсюда можно предположить, что экономическое развитие каждой страны во многом зависит от того, в какой мере она использует достижения и опыт международного характера, с одной стороны, а с другой – международные правила обогащаются за счет вклада каждой отдельно взятой страны. Чем больше стран будет включено в сотрудничество и взаимосвязано в торговых отношениях, тем устойчивее и стабильнее будет их экономическое развитие.

Что касается отдельной страны, то ее экономическое развитие, как нам представляется, будет на правильном пути, если она будет опираться на позитивный международный опыт. Поэтому в сущности государственное регулирование это и есть не что иное, как стремление к прогрессу за счет использования выработанных человечеством, испытанных и надежных методов управления экономическими процессами.

Однако при этом надо иметь в виду, что у каждой страны есть специфические моменты, которые следует учитывать в регулировании, например, это может быть охрана окружающей среды или уникальных местностей, приумножение традиций, представляющих ценность для большинства народов мира и др.

Касаясь Кыргызстана, можно сказать, что за годы суверенитета многое изменилось не только в вопросах организации коммерческой деятельности, но и вообще в осуществлении экономической деятельности в целом. Это связано, прежде всего, с переходом на рыночные отношения, которые требовали в корне изменить ранее существовавший административно-тоталитарный режим и сплошное планирование сверху до низу. За годы суверенитета коренная перестройка основ государственного регулирования претерпела основательные реформы. Вместе с тем к настоящему моменту возникли новые задачи в области регулирования не только в связи с углублением рыночных отношений, но и в свете вхождения Кыргызстана в международные организации, например, ВТО в 1997 г. и ЕАЭС в 2015 г. Кроме этого, необходимо найти баланс в торговых отношениях и как члена ВТО, и как члена ЕАЭС.

Между тем уже по ряду вопросов возникают разногласия. Например, Кыргызстан как член ВТО должен придерживаться одних правил экспорта и импорта, а как член ЕАЭС – других, отличающихся друг от друга существенным образом.

Коммерческая деятельность – это прежде всего экспорт и импорт продукции. В свою очередь производство продукции в реальном секторе экономики Кыргызстана в основном базируется на частной собственности и на частном предпринимательстве, однако исторически сложилось так, что от частного сектора весьма трудно на данном этапе развития ожидать заботы о положительном сальдо внешнеторгового баланса страны, развитии импорто-замещающего производства с тем чтобы обеспечить в перспективе формирование конкурентоспособного экспортного производства, заботы о повышении уровня занятости населения и сокращении бедности населения, поэтому регулирование, прежде всего, должно касаться разрешения этих проблем.

На наш взгляд, отправной точкой регулирующего воздействия государства должно стать эффективное использование экономического потенциала страны и ее регионов, создание рабочих мест для обеспечения рациональной

занятости населения, выпуск конкурентоспособной продукции для осуществления экспортных и импортных операций.

За этим кроется колоссальная переориентация экономики, наполнение реформ новым содержанием во имя того, чтобы республика и ее регионы по уровню развития приблизились хотя бы к ближайшим соседям по СНГ. К сожалению, несмотря на то, что в 2002 г. была принята первая Программа развития экспорта в Кыргызской Республике на 2002-2004 гг., существенных сдвигов не наблюдается. Наоборот, с каждым годом удельный вес импорта увеличивается по сравнению с экспортом.

Если рассмотреть Чуйскую область отдельно, то здесь экспорт, как и прежде, основывается на поставке сырья, например, в сельском хозяйстве. Другие же секторы экономики для достижения экспортной ориентации крайне нуждаются в инвестициях, которых в области не хватает, во внедрении передовых технологий и инноваций в производство.

Таким образом, получается заколдованный круг: для создания экспортоориентированного производства нужны инвестиции, которых нет, а без них нельзя перевооружить производственные мощности, внедрить новые технологии для создания конкурентоспособной продукции. Нам представляется, что благополучного решения в отношении инвестиций придется долго ждать, а нам нужно поправить положение в ближайшие годы.

Поэтому для региона надо обосновать приоритеты и определить научным методом рейтинги видов продукции для экспортоориентированного производства.

Если по республике наиболее приоритетными отраслями являются энергетика, горнодобывающая отрасль, туризм, сельское хозяйство и переработка, то для Чуйской области – сельское хозяйство и переработка.

Важно, чтобы разработанная программа регулирования развития региона была реалистичной, соответствовала наличию ресурсов и были определены ответственные за ее исполнение. Главное, на наш взгляд, отойти от «со-

ветских подходов» к составлению программ, которые продолжают иметь место и не имеют никакого отношения к рыночным условиям хозяйствования.

Основной недостаток вышеописанного подхода к разработке программ состоит в нежизнеспособности реализации их на практике в связи с тем, что принятые программы не доводятся до проектных решений. Ведь проект, к тому же прошедший по конкурсу, – это окончательный документ, предусматривающий ресурсное обеспечение, ответственность исполнителей по срокам и в конкретной местности. Пока мы не научимся разрабатывать техническое обоснование, рассчитывать экономическую эффективность проектов и определять конкретных исполнителей, то никакого продвижения не будет.

Начать, как нам представляется, надо с перерабатывающей промышленности, выпуска отдельной продукции сельского хозяйства на экспорт. Ведь Чуйская область когда-то была чуть ли не единственным поставщиком на экспорт семян люцерны, сахарной свеклы, тонкорунной шерсти, молочной и мясной продукции и др. Специалистам агропромышленного производства доподлинно известны потенциальные возможности Чуйской области, которые представляют интерес на внешнем рынке. Во всяком случае работать с заблаговременно составленными проектами гораздо выгоднее, чем с программами, составленными по желанию отдельных лиц и не подкрепленными никакими расчетами.

Рыночные отношения не допускают ни благих пожеланий, ни грандиозного будущего, если они основаны на нереальных фактах и необоснованных расчетах. Поэтому сегодня видится один реальный путь достижения цели – это проектное решение выпуска конкурентоспособной продукции.

Безусловно, государственное регулирование касается выработки хотя бы в общих чертах направлений и точек экономического роста, в частности, сельскохозяйственные и перерабатывающие отрасли могут быть развиты в рассматриваемом регионе за счет серьезной модернизации экономики и пре-

образования организационных форм управления экономикой на базе внедрения высокопроизводительных технологий и привлечения инвестиций.

Помимо прочего развитие экспортоориентированных отраслей является надежной базой для пополнения государственного бюджета за счет налогообложения. В этой связи большое значение имеет заблаговременное определение не только производителей, но и потребителей продукции, в особенности в рамках ЕАЭС. Понятно, что между поставщиками и потребителями составляются долговременные договорные отношения, в которых предусматриваются все необходимые обязательства сторон. Главное, что такое сотрудничество позволяет найти узкие места и в гармонии работать в рамках ЕАЭС.

Поскольку Кыргызстан только недавно вступил в ЕАЭС, опыт взаимного сотрудничества невелик. В настоящее время только 15 промышленным предприятиям нашей республики предоставлено право беспрепятственно выходить на рынки ЕАЭС [77]. Из них для Чуйской области только семь предприятий.

Некоторые сведения об интеграции предприятий в ЕАЭС можно увидеть в табл. 3.3.

Предприятиям, претендующим на свободную реализацию своей продукции в рамках ЕАЭС, предстоит пройти жесткий отбор на предмет конкурентоспособности по широкому кругу критериев, исходя из требований ЕАЭС. При этом у предприятий аграрного сектора для нашей республики дополнительно возникли препятствия, связанные с сертификацией выращенной продукции. Речь идет о ветеринарных лабораториях, определяющих качество плодоовощных, зерновых, технических и других культур.

Нам представляется, что в Чуйской области, так же как по республике в целом, имеется еще немало трудностей для полной гармонизации взаимодействий с предприятиями ЕАЭС. Это прежде всего идентификация животных, создание лабораторных установок по мере возможности во всех восьми рай-

онах области или хотя бы в трех зонах области (условно: верхняя, средняя и нижняя).

Таблица 3.3 – Предприятия Кыргызстана, имеющие право поставок продукции в страны ЕАЭС

№ п/п	Наименование предприятия	Вид производства	Месторасположение предприятия
1.	ОсОО «Ак-Сут»	Переработка молока	Чуйская область, Московский район
2.	ОАО «Бишкек-Сут»	Производство молочной продукции	г.Бишкек
3.	ОсОО «Умут и Ко»	Производство молочной продукции	Чуйская область, Иссык-Атинский район
4.	ОсОО «Кант-Сут»	Производство молочной продукции	Чуйская область, г.Кант
5.	ОсОО «Урсус»	Производство молочной продукции	Чуйская область, Московский район
6.	ОсОО «Ак-Жалга»	Производство молочной продукции	Иссык-Кульская область, Джети-Огузский район
7.	ОсОО «Артезиан»	Производство молочной продукции	Чуйская область, Сокулукский район
8.	ОсОО «Шин-Лайн»	Производство молочной продукции	Чуйская область, Аламундунский район
9.	ОсОО «Эмилия»	Производство молочной продукции	Таласская область, Кара-Бурунский район
10.	ИП «Тууганбаев»	Производство молочной продукции	Таласская область, г.Талас
11.	ЗАО «Талас-Сут»	Производство молочной продукции	Таласская область, г.Талас
12.	ОсОО «Иссык-Куль Экспорт»	Производство и переработка рыбы	
13.	ОсОО «Акылман»	Производство и переработка рыбы	г.Бишкек, СЭЗ
14.	ОсОО «Риха»	Производство мясных продуктов, прошедших термическую обработку	Чуйская область, Аламундунский район
15.	ОсОО «Сут-Булак»	Производство молочной продукции	Иссык-Кульская область, Тюпский район

Источник: составлено автором.

В связи с вышеизложенным ряд вопросов требует регулирования теперь уже не в рамках Кыргызстана, а в рамках ЕАЭС принятием совместного решения участников ЕАЭС, органов управления ЕАЭС (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Структура и орган управления ЕАЭС

Источник: составлено автором.

Как видно на рисунке, многие спорные моменты или вопросы, представляющие интерес участников ЕАЭС, могут быть рассмотрены руководящими органами ЕАЭС. Это тоже относится к компетенции контроля и регулирования.

В настоящее время Кыргызстан испытывает определенные трудности в интеграционных связях с ЕАЭС по ряду причин:

- неготовность республики к полномасштабным международным обменным операциям в области сельского хозяйства, промышленности и внешнеэкономическим связям;

- отсутствие ряда лабораторий по определению качественных характеристик сельскохозяйственной продукции;

- отсутствие четких положений по разрешению спорных и вновь возникающих проблем;

- разноуровневое социально-экономическое развитие регионов.

Все это приводит иногда к непониманию сути проблемы среди участников ЕАЭС.

Так, 9-10 августа 2016 г. в городе Сочи прошел Саммит стран ЕАЭС с участием глав правительства, где со стороны Кыргызстана были предъявлены претензии к представителям Казахстана, не пропускающего в порядке 300-500 тыс. т овощей и фруктов, мясной, молочной и другой продукции. Несмотря на то, что по достигнутым соглашениям такие возвраты не должны были происходить. Кроме этого, на дорогах внутри Казахстана со стороны правоохранительных органов предъявляются излишние претензии, как утверждают представители с кыргызской стороны, для получения взятки. На самом деле глубинные причины такого недобросовестного отношения союзников кроются в культуре взаимосвязей.

Нам представляется, что одной из причин претензий друг к другу в коммерческой деятельности является неразработанность методов регулирования внешнеэкономических связей между сторонами ЕАЭС. По отношению к Кыргызстану, к сожалению, отдельные претензии вполне оправданы, хотя такие случаи связаны с коррупцией, которая находится вне рамок закона. Дело в том, что Кыргызстан только налаживает и постепенно решает требования, предъявляемые ЕАЭС. По-видимому, требуется еще немало времени для беспрепятственной торговли. Поэтому самый лучший выход из положения – это неукоснительное выполнение предусмотренных в соглашениях требова-

ний, связанных с заботой о здоровье животных и растений, идентификацией животных и домашней птицы, созданием полноценных лабораторий и др.

Культура внешнеэкономических связей – дело не только ответственное, но и затрагивающее все стороны жизни людей, в том числе в историческом, географическом, этническом и других отношениях. Высокого уровня взаимосвязи можно добиться терпением, взаимным пониманием сути проблемы, а главное, непременным желанием исправить положение. Кроме того, существует законодательно установленное положение о разрешении спорных моментов в исполнительных органах ЕАЭС (Евразийская экономическая комиссия) и на встречах глав правительств – высшем органе исполнительной власти ЕАЭС. Кроме этого, многое зависит от зрелости и остроты проблем и возможности их разрешения на совещаниях ЕАЭС.

Например, на вышеупомянутом саммите в городе Сочи достигнута договоренность о переходе на единые железнодорожные тарифы, о перспективах электроэнергии, перевозки грузов, о единстве прохождения товаров через границы таможенного союза и т.д. И как следует из наших наблюдений, с каждым разом количество проблем, которые необходимо решать в рамках ЕАЭС, неуклонно растет, и их решение все более становится квалифицированным и своевременным. Но при этом возникают новые проблемы.

ЕАЭС не есть единое экономическое пространство, где все происходит по единым правилам. ЕАЭС – это союз суверенных и независимых государств, которые решили сотрудничать ради достижения некоторой экономической выгоды. При правильной организации экономического сотрудничества будут, бесспорно, достигнуты экономические выгоды, представляющие интерес для союза. Но это вовсе не означает самостоятельности и суверенизации каждой страны, и в таких вопросах, как экономический обмен, это означает, что каждая страна по мере возможности должна приспособливаться к выполнению принятых участниками соглашений и соблюдать правила, но в рамках данного союза каждое государство вправе внести изменения исходя

из своих интересов, хотя, казалось бы, некоторые решения могут оказаться противоречивыми или трудно подающимися соглашению. Поэтому, на наш взгляд, каждая страна должна вносить изменения в разумных пределах. Например, в августе 2016 г. Российская Федерация ввела ограничения, согласно которым трудовым мигрантам запрещается заниматься частным предпринимательством в сфере автотранспорта, в операциях с недвижимостью, трудоустраиваться в правоохранительных органах, школах и т.д. При этом области трудоустройства определяются территориальными администрациями областей и регионов в соответствии с их представлением о спросе на рабочую силу.

Такой порядок преследует интересы территории Российской Федерации. Это можно понять, поскольку каждая территория вправе поступать в соответствии со своими потребностями в рабочей силе и организовывать трудовую деятельность в соответствии с выгодами Российской Федерации.

Вместе с тем для трудовых мигрантов это не всегда удобно, так как администрации территорий могут в любой момент нарушить общепринятые в рамках ЕАЭС трудовые соглашения и по их усмотрению издать положение, противоречащее разумным представлениям. Например, под видом отсутствия необходимости, закрыть предприятия, где трудятся мигранты или депортировать их по поводу незначительных нарушений, не выдавать им положенную заработную плату, принуждать их к разного рода неблагоприятным действиям и т.д. Нам представляется, что в порядке регулирования ЕАЭС трудовых отношений нельзя допускать произвола территориальных администраций.

Разумеется, меры по регулированию коммерческой деятельности в рамках государственной и ЕАЭС должны соответствующим образом состыковываться как для достижения общей цели, так и для улучшения определенного вида деятельности.

Отсюда можно сделать вывод о том, что для согласованного решения

государственного регулирования коммерческой деятельности внутри страны и в рамках ЕАЭС необходимо избегать декларативности, описательности принимаемых решений и направлять усилия на конкретные проектные решения, добиваясь их практического воплощения.

Следовательно, для современного этапа развития на первый план стратегического планирования выдвигаются: продуманность разработки проектов, квалифицированный анализ достигнутого уровня, разработка конкурентоспособных проектов и активное воплощение их в жизнь.

Специфика современного развития такова, что для любого развития, в том числе коммерческой деятельности, нужны инвестиции, которые необходимы, с одной стороны, для финансирования текущих и предстоящих дел коммерции, а с другой – для поддержания равновесия между рыночными участками самой коммерческой деятельности. Это прежде всего производство конкурентоспособных товаров и услуг и их распределение между субъектами торговли, во-вторых, организация эффективного продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю, а также разумного потребления средств производства и предметов потребления. Между тем именно в пропорциях стадии воспроизводства заложены большие резервы улучшения коммерческой деятельности.

Возьмем хотя бы составление заявок на товары и услуги исходя из спроса потребителей. Здесь резервы заложены, прежде всего, в определении самих потребителей. На практике зачастую случается так, что сами заявки составляются с большими отклонениями от их реальных величин. Это имеет место, например, по отношению к товарам и услугам, которые оплачиваются из общественных фондов потребителя или из государственного бюджета (закупка продаваемых товаров для армии, или обмундирования для курсантов, военных и милицейских учебных заведений, организация детского питания в школах и т.д.). Нередко случается так, что заявки оформляются в завышенном объеме и с указанием завышенных цен. Очевидна и другая тенденция, а

именно: при закупке товаров и услуг из государственного бюджета цены на них оказываются выше, чем рыночные цены. Разница между ними как раз составляет величину коррупции, которая тщательно скрывается от общественности.

Нечто схожее наблюдается и в международных торгово-финансовых операциях, в частности, когда эти операции осуществляют государственные органы, вернее, лица, выступающие от имени государства. Они утверждают факт перерасхода вложений или закупок, при этом создавая реальную почву для хищений или искусственных ущербов.

Эти и другие нюансы отрицательно влияют на коммерческую деятельность, проводимую государственными органами управления и привлечения инвестиций.

Чуйский регион крайне нуждается в создании инвестиционного климата за счет его привлекательности.

В рамках формирования инвестиционной привлекательности Чуйской области, посредством которой достигаются высокие темпы деловой активности субъектов коммерческой деятельности, необходимо активизировать применение льготного инвестиционного режима, который должен складываться из определённых привилегий и преференций, в числе которых: предоставление гарантий частному капиталу от возможной программы национализации; мягкий режим налогообложения; снижение таможенных ставок и административных барьеров. Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала, экономическому подъему.

При составлении инвестиционных проектов большое значение имеет учет тенденций в развитии региона, разработки и планы служб, подразделений, предприятий и организаций, а также предложения и замечания жителей, высказанные на еженедельных встречах, сходах и отчетах районных администраций и органов местного самоуправления перед жителями.

Одним из основных условий для прогрессивного развития городов и сел является развитие его инженерной инфраструктуры и ее соответствие требованиям нового времени.

Так, в числе целей интенсификации развития городского хозяйства в г.Токмок в соответствии со Стратегией развития города названы:

- повышение потенциала и возможностей города с обеспечением интенсивности роста экономики и повышения качества муниципального управления;

- повышение уровня и качества жизни горожан через обеспечение качественных услуг;

- усиление потенциала материально-технического оснащения социальных объектов, обеспечение полного исполнения существующих норм, а также содействие внедрению инновационных и хай-тек технологий;

- поддержание усиления социальной ориентированности бизнеса для адресной поддержки уязвимых слоев населения;

- оказание содействия в обеспечении позитивного демографического сдвига.

Большую роль в улучшении коммерческой деятельности играет деятельность первичных звеньев управления – айыл окмоту, предприятий, организаций, крестьянских и фермерских хозяйств.

Дело в том, что совокупность их в территориальном разрезе составляет определенное территориальное формирование с соответствующими органами управления. Они представлены в виде местных органов самоуправления, однако с точки зрения организации коммерческой деятельности, территориальный разрез слабо вписан в эффективную организацию торговой деятельности.

Например, в территориальном масштабе не приводится организованных выходов сельскохозяйственной продукции на внутренние и внешние рынки, в результате чего каждое крестьянское хозяйства или индивидуаль-

ный предприниматель сбывают свою продукцию. На наш взгляд, по довольно примитивной схеме и стихийно государство по существу не оказывает никакой помощи крестьянам в поставке их продукции на экспорт, поэтому крестьяне вынуждены прибегать к услугам случайных, а то и сомнительных посредников, не только на внешний, но и внутренний рынок.

Наше исследование показало, что в Чуйской области посредническая деятельность между производителем сельскохозяйственной продукции и покупателем организована крайне неудовлетворительно. Согласно посреднической деятельности крестьяне вынуждены сбывать свою продукцию по низким ценам, их к этому вынуждает в ряде случаев организованные и сращенные с криминалом и правоохранительными органами группировки, имеющие разветвленную сеть торговых точек (местные рынки) и специально обученных продавцов и закупщиков, которые назначают свои цены покупки поговору и продают клиентам тоже не согласно спросу и предложению, а по заблаговременно установленной схеме, где производителю перепадает незаслуженно низкая доля. Например, в десяти километрах от г.Бишкек 1 л молока в Чуйской области стоит 10 сом., а в г.Бишкек 1 л молока продают по 30 сом. В то же время перевозная стоимость и расходы посредников не превышают 5 сом. Получается так, что с 1 л молока посредник получает 15 сом. прибыли. Аналогичные ситуации по всем видам сельскохозяйственной продукции.

Между тем государственные органы управления за годы суверенитета ничего не сделали, чтобы каким-то образом придать посреднической деятельности справедливый и объективный характер. Похоже, что они свыклись с такими ситуациями, созданными во многом искусственно. К сожалению, положительных результатов по регулированию цен не добивается и созданная государством антимонопольная служба.

Все вышеизложенное свидетельствует о наличии серьезных изъянов в вопросах государственного регулирования торговой деятельности и отсут-

ствии системной работы в этом деле. Нам представляется, что республика из одной крайности, имевшей место в прошлом в плановом хозяйстве, когда осуществлялся порядок тотального установления цен на все виды продукции и услуги, впадает в другую крайность, именуемую «анархией», вседозволенностью посредников. Думается, в исправлении положения кроются большие резервы для развития коммерческой деятельности.

Поскольку ценообразование тесно связано с материальным обеспечением предприятий и хозяйств различными ресурсами, стихийный его характер непосредственно влияет и на уровень снабженческо-сбытового процесса. Нередко можно наблюдать случаи срыва обеспечения горожан продуктами первой необходимости по ассортименту и по времени, скачкообразный взлет цен на товары в ту или иную сторону. Конечно, все это можно списать на рыночные отношения, свободу предпринимательства и свободу ценообразования и т.д. Но трудно объяснить, почему экономика городов и сел не только Чуйской области, но и всего Кыргызстана долгое время находится в кризисе. Подавляющая часть населения испытывает бедность, безысходность от безработицы. Эта ситуация обусловлена и серьезными ошибками в организации коммерческой деятельности.

Чуйская область, занимая большую долю в экономическом потенциале республики, оказывает влияние и на функционирование экономики республики. Здесь сосредоточены крупные промышленные предприятия различных отраслей. Регион богат полезными ископаемыми: хром, никель, руды свинца, цинка, золота и висмута, редкоземельные элементы; а также неметаллическими полезными ископаемыми: галит, минералит, гипс, тальк и др.

Область обладает развитой сетью автомобильных дорог, которые в основном обеспечивают потребность в транспортном сообщении между населенными пунктами. Общая длина автомобильных дорог Чуйской области составляет 3071 км, в том числе с твердым покрытием 2928 км (95,3%), из них асфальтобетонных 1288 км, гравийных 628 км, щебеночных 1021 км и грун-

товых 143 км [76]. Благоприятные климатические условия, производственные ресурсы и развитая инфраструктура области обусловили более высокий социально-экономический уровень развития по сравнению с другими регионами.

Следовательно, в регионе имеется потенциал для развития коммерческой деятельности внутри страны и за ее пределами.

В частности в рамках намеченных правительством Кыргызской Республики и администрацией Чуйской области приоритетов целесообразно в первую очередь обратить внимание на оздоровление предприятий, обеспечивающих комплексную переработку местных сырьевых ресурсов (сельскохозяйственного и минерального сырья), производство из них высококачественных товаров и продуктов, осуществление мер по стимулированию повышения качества товаров, их конкурентоспособности для наполнения внутреннего рынка потребительскими товарами, увеличения импортозамещения и экспортных поставок в страны ЕАЭС. Необходимо запустить простаивающие нефтеперерабатывающие заводы в г. Токмок и использовать их производственные мощности в полном объеме в целях увеличения промышленной продукции города.

Для ввода простаивающих предприятий необходимо решить следующие задачи:

- провести глубокую реструктуризацию промышленного комплекса, направленного на совершенствование отраслевой структуры, повышение эффективности работы предприятий за счет технического перевооружения и модернизации;

- активизировать инвестиционную деятельность в развитии и перепрофилировании промышленных предприятий с целью увеличения объемов производства продукции в соответствии с рыночными потребностями экономики.

Учитывая, что сельское хозяйство региона характеризуется мелкото-

варностью производства, низким уровнем технологической переработки продукции и ее качества, отсутствием маркетинговых систем, необходимо существенно реорганизовать инфраструктурное обслуживание.

Агропромышленное производство отличается высокой интегрированностью производства и товародвижения, что означает также высокую степень влияния одной сферы, например, аграрного сектора на переработку и, наоборот. Это означает также, что недостатки в одном сектора по цепочке передаются на работоспособность другого.

Например, в Чуйской области можно отметить следующие проблемы аграрного сектора: нехватка сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, высокосортных семян, кредитных ресурсов, отсутствие на рынках оптово-закупочных пунктов, где товаропроизводитель без проблем смог бы сдать свою продукцию по реальным ценам.

Кроме того, к числу сдерживающих факторов в развитии АПП относятся:

- недостаточная обеспеченность высококачественными семенами и минеральными удобрениями;

- неудовлетворительное техническое состояние гидротехнических сооружений;

- нехватка сельскохозяйственной техники, высокая стоимость услуг сельхозтехники для большинства крестьян;

- высокие цены на ГСМ, удобрения, средства защиты растений;

- ограниченность доступа к мини-кредитным ресурсам;

- низкие закупочные цены, низкая производительность труда и низкая доходность сельскохозяйственного производства;

- слабая информированность сельских товаропроизводителей о внутреннем спросе на их продукцию.

В целях решения имеющихся проблем в развитии сельского хозяйства необходимо:

-создание в регионе дополнительное количество сельхозкооперативов различного направления;

-организовать при центральном рынке городов оптово-закупочные пункты по приёму сельхозпродукции для дальнейшей её реализации потребителям;

-обеспечить сельхозпроизводителей через «Айыл Банк» микрокредитами, при этом размер выдаваемых кредитов для сельхозпроизводителей, взамен практикуемого, должен лавировать от 10,0 до 40,0 тыс. сом.;

-организовать работу кредитных органов, в том числе и «Айыл Банка» в непосредственной близости к производителям сельхозпродукции;

-обеспечить сельхозпроизводителей целевыми товарными кредитами;

-предоставить земледельцам возможность получения кредитов в виде высококачественных сортовых семян и горюче-смазочных материалов по доступным ценам;

-создать в районах семеноводческие хозяйства и несколько центров по целевой поставке ГСМ сельхозпроизводителям строго по заявкам.

Разработка программы аграрной отрасли Чуйской области предусматривает решение таких проблемных вопросов сельского хозяйства, как:

-приобретение и размножение новых высокоурожайных сортов зерновых и зернобобовых;

-улучшение системы мелиорации, реабилитации гидротехнических сооружений и артезианских скважин, приобретение мелиоративной техники;

-создание фермерских хозяйств по разведению крупного рогатого скота, коз, овец, лошадей;

-создание сетей искусственного осеменения;

-модернизация действующих предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции с применением новой технологии и техники;

-создание кластерных центров по реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, материальных средств для производства сельскохозяйственных продукции;

-создание оптовой базы по реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки на границе с Республикой Казахстан.

В области необходимо строительство завода по производству минеральных удобрений, учитывая высокую степень деградации земель. Отдельные крестьяне и фермеры области не имеют возможности приобрести сортовые семена, потребность в которых составляет 2,1 тыс. т. Данный объем семян можно восполнить за счет выделения товарного кредита в виде семян, закупаемых Минсельхозпромом у семеноводческих хозяйств области.

Также имеются серьезнейшие проблемы в развитии животноводства. Уровень продуктивности сельскохозяйственных животных и птицы продолжает оставаться невысоким, искусственное осеменение, проводимое в племенных хозяйствах, пришло в упадок. Действующих в настоящее время по Чуйской области 54 пунктов искусственного осеменения недостаточно. Для интенсивного развития животноводства необходимо добиться оптимального увеличения поголовья животных с одновременным увеличением их продуктивности на 10-12%. В животноводстве большое внимание необходимо уделять развитию крупного рогатого скота, птицеводству. Поэтому в целях улучшения племенных качеств и увеличения продуктивности животных необходимо создать дополнительные пункты искусственного осеменения.

Развитие животноводства можно осуществить за счет:

- повышения продуктивности скота;
- максимального использования пастбищ;
- изменения структуры посевных площадей, с увеличением доли многолетних трав;

- восстановления пород животных;
- развития ветеринарных, зоотехнических служб;
- постоянного контроля и своевременного проведения предупредительных мероприятий по вакцинации животных.

Перерабатывающая промышленность является одной из приоритетных в экономике области. За последние годы наметились определенные позитивные сдвиги в развитии деятельности перерабатывающих отраслей области. Продукция пищевой и перерабатывающей промышленности, основанная на переработке местного сырья, составляет 35,3% от всей производимой в области продукции пищевой промышленности. Пищевая промышленность представлена широким спектром предприятий таких подотраслей, как мясная, молочная, ликероводочная, плодоовощная, мукомольная и рядом других предприятий. Большинство плодoperерабатывающих предприятий области специализированы на производстве готовой продукции свежесобранного сырья и характеризуются сезонным фактором работы.

Поэтому перерабатывающим предприятиям надо широко практиковать, заранее заключив с сельхозпроизводителями контракты на закупку сырья, переработку из урожая текущего года и по мере возможности проводить авансирование производителей сельхозпродукции денежными средствами для проведения весенне-полевых работ. Договоры на закупку сельхозпродукции между сельхозпроизводителями и переработчиками должны составляться в начале года, при этом обе стороны должны заранее определить цену накупаемую продукцию и должна быть взаимная заинтересованность между поставщиками и переработчиками. Кроме того, проблемами перерабатывающих предприятий являются несвоевременное заключение договоров перерабатывающих предприятий с производителями сырья, а также отсутствие реальных, заранее установленных цен на приобретаемое сырье, что не позволяет сельским товаропроизводителям вести планомерную и заинтересованную ра-

боту по выращиванию в необходимых объемах ту или иную сельскохозяйственную продукцию.

Для увеличения объемов продукции перерабатывающей отрасли необходимо:

- стимулировать экономическим путем ограничение вывоза сельскохозяйственного сырья, полуфабрикатов за пределы республики, переработка которых возможна на предприятиях области;

- стимулировать импорт в республику современного оборудования, новых технологий за счет предоставления налоговых и других льгот;

- необходимо отечественным товаропроизводителям улучшить качество выпускаемой продукции путём применения передовых технологий производства.

Одним из наиболее эффективных и перспективных направлений развития современной областной экономики является создание и функционирование кластеров – объединений производственных компаний, географически близко расположенных и работающих совместно с целью получения конкурентоспособной, высокотехнологичной продукции [3, 67, 92, 100].

В целях развития экономики области, увеличения продукции местного производства, их конкурентоспособности и сбыта, приоритетным направлением является создание текстильного, сахарного, винодельческого кластеров. В этих кластерных центрах должна существовать маркетинговая служба для изучения всех вопросов, касающихся потребности и сбыта продукции сельского хозяйства. В кластерах должна быть производственная база по обслуживанию сельских товаропроизводителей для удовлетворения их потребности в семенах высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур, минеральных удобрений, гербицидах, пестицидах, зооветеринарных препаратах и средствах с соответствующими сертификатами. Принимаемые комплексные меры по развитию кластеров, несо-

мненно, дадут положительный эффект в развитии экономики и улучшении всех целевых показателей социально-экономического развития региона.

Осуществление целенаправленной работы в кластерах в рамках использования преимуществ рыночной экономики позволит:

- обеспечить в соответствии с требованиями рынка комплексное сбалансированное развитие всех секторов народнохозяйственного комплекса;
- рационально использовать региональные природные, трудовые ресурсы, созданный экономический и рекреационный потенциал;
- создать условия для развития предпринимательства и бизнеса во всех сферах деятельности, выделения финансовых и кредитных ресурсов для развития предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве, в производственной сфере и обслуживаемых секторах.

С целью развития всех производственных мощностей, финансовых и трудовых ресурсов, для решения важнейших экономических задач данного региона, необходимо создать фонды развития области.

Необходимо отметить, что совершенствование коммерческой деятельности невозможно без улучшения малого и среднего предпринимательства, поскольку данная сфера способствует повышению занятости, а также обслуживанию структуры экономики различными услугами.

За последние три года объем производства малого и среднего бизнеса динамично развивается на уровне 20-25%, численность занятых в сфере предпринимательства составляет более 60% всех занятых [131].

Вместе с тем малое предпринимательство в сельском хозяйстве страдает существенным недостатком, связанным с неэффективным ведением хозяйства из-за малой размерности земель, приходящихся на одно крестьянское хозяйство. Необходимы концентрация техники, объединение хозяйств в кооперативы, агрофирмы или другие укрупненные хозяйства, для того чтобы эффективно использовать технику и рабочую силу. Однако пока в Чуйской области нет достаточной организационной силы и убеждения крестьян вести

объединенные хозяйства на основе добросовестности и коллективного стимулирования. Слишком велико недоверие крестьян к подобной организационной форме. Можно лишь предположить, что рано или поздно крестьяне должны прийти к определенным вариантам ведения хозяйства, так как они являются основным источником благополучия тружеников села.

В настоящее время чрезвычайно низки трудовые стимулы крестьян из-за высоких процентных ставок кредитных ресурсов и недоступности дешевых финансовых источников. Мировая практика свидетельствует о приемлемых вариантах финансовых ресурсов, но у нас сами банковские услуги производятся под строгим контролем Национального банка Кыргызстана. Это означает, что банки лишь выдают кредиты по определенным правилам. Поэтому следует искать альтернативные пути привлечения инвестиций, в том числе за счет использования излишних денежных средств частных, предпринимательских структур и др.

Выводы и предложения по третьей главе

1. Основным приоритетами в экспортной и импортной политике Чуйской области должны быть следующие:

-меры по созданию конкурентных преимуществ в реальном секторе экономики, для того чтобы выпускать конкурентоспособную продукцию, реализуемую на внешних рынках, в том числе в рамках ЕАЭС;

-проводить импортную политику таким образом, чтобы уменьшить импортозависимость за счет проведения мероприятий импортозамещения, достижения сбалансированности импорта и экспорта до оптимального уровня, разборчивого подхода к закупке импортных товаров.

2. Управление коммерческой деятельностью требует разработки стратегии на долгосрочные перспективы, что включает прогнозирование, предвидение, анализ тенденций и т.д. В качестве реального воплощения стратегии нами сделана попытка разработать стратегию развития промышленности

г.Токмок, что представляет практическую ценность в случае воплощения ее в жизнь.

3. Одним из факторов улучшения управления коммерческой деятельностью является совершенствование государственного регулирования, которое, по нашему мнению, преследует цель не снижения уровня свободы предпринимательства, а достижения гармонии с общественной потребностью в охране окружающей среды, обеспечении безопасности людей, занятых трудовой деятельностью и в других сферах.

4. Одним из важных аспектов коммерческой деятельности являются вопросы ее регулирования в рамках ЕАЭС, где образованы специальные институты и органы управления, занимающиеся этими вопросами. Высшим органом регулирования является Саммит глав правительств, входящих в ЕАЭС.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На основе результатов исследования теоретико-методических и практических аспектов коммерческой деятельности, диагностики этого процесса в регионе в рамках ЕАЭС, а также выработанных рекомендаций по совершенствованию управления субъектами коммерческой деятельности можно сделать следующие выводы и предложения.

1. Коммерческая деятельность представляет собой важнейшую часть воспроизводственного процесса и осуществляет обменные операции в кругообороте доходов и ресурсов как внутри страны, так и за ее пределами. Данный процесс, наблюдаемый в рамках отдельной территории и объединений стран, имеет специфические особенности, поскольку как административно-территориальное деление, так и союз стран, образованный для интеграционных экономических процессов, имеют свои органы управления в пределах компетенции и границы рыночного пространства.

2. Обосновано влияние организационных аспектов на качество управления коммерческой деятельностью, при этом выявлено, что организационные меры позволяют повысить устойчивость, качество и эффективность управляемых объектов, рассмотреть в единстве технические экономические и управленческие аспекты системы в условиях ЕАЭС.

3. Изучение факторов и проблем развития субъектов коммерческой деятельности показало, что их умение постоянно изменяться, развиваться, совершенствоваться становится одним из определяющих факторов выживания и успеха. В свою очередь, уменьшение рисков возможно за счет страхования коммерческой деятельности и использования биржевых механизмов с одной стороны, с другой – за счет мер организационного, технического, структурного характера внутри организации.

4. Анализ состояния управления субъектами коммерческой деятельности региона в рамках ЕАЭС позволил определить проблемы и нерешенные задачи.

Были выявлены резервы совершенствования управления торговлей внутри страны и за ее пределами, в частности, в рамках ЕАЭС, а именно:

- эффективное использование экономического потенциала региона в направлении повышения конкурентоспособности производимых товаров и услуг, в особенности на экспорт;

- развитие предпринимательской деятельности и повышение ее устойчивости за счет совершенствования технико-экономического обоснования функционирования малого и среднего бизнеса, достижения его прибыльности путем инноваций, внедрения передовых технологий и др.;

- улучшение инфраструктурного обслуживания внутренней и внешней торговли посредством укрепления материально-технической базы и перехода на международные стандарты обслуживания обменных операций;

- расширение числа предприятий, свободно торгующих в рыночном пространстве ЕАЭС, и сбалансирование структуры экспорта и импорта;

- рациональное использование бюджетов разных уровней в регионе, что оказывает непосредственное влияние на коммерческую деятельность территорий.

5. Совершенствование управления коммерческой деятельностью связано с выработкой экспортной и импортной политики, позволяющей обеспечить для региона успешный экономический рост. Среди мероприятий необходимо выделить модернизацию предприятий переработки, машиностроения, горнодобывающей отрасли и хозяйств аграрного сектора.

6. Совершенствование управления коммерческой деятельности предусматривает разработку стратегии, которая включает: прогнозирование, предвидение, обоснование этапов достижения цели, получение экономической выгоды. Разработана Стратегия развития коммерческой деятельности г.Токмок в рамках ЕАЭС с детальной проработкой отдельных предприятий.

7. В качестве одной из мер эффективного управления коммерческой деятельностью предлагается улучшение государственного регулирования на внут-

ренем рынке страны и регулирование коммерческой деятельности в рамках ЕАЭС. Оба направления регулирования имеют большое значение для развития коммерческой деятельности. Однако они имеют не только точки соприкосновения, но и противоречия, разрешаемые в правовом поле ЕАЭС и Кыргызской Республики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдикеев, Н. М. Реинжиниринг бизнес-процессов [Текст] / Н. М. Абдикеев. – М.: Изд. «Эксмо», 2005. – 592 с.
2. Абдымаликов, К. Экономика Кыргызстана [Текст]: учеб. / К. Абдымаликов. – Б., 2007. – 560 с.
3. Абдыров, Т. Ш. Кластер – ключевой элемент конкурентоспособности региона [Текст]: матер. межд. науч.-практ. конференции / Т. Ш. Абдыров / Под ред. К. Е. Кубаева // Конкурентоспособность экономики Казахстана: ускорение модернизации национальной экономики и развитие корпоративных структур. – А.: Казах. университет, 2008. – Ч. 1. – С. 138.
4. Ажекбаров, К. А. Проблемы обеспечения экономической безопасности в условиях рыночных отношений [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / К. А. Ажекбаров. – Б., 2009. – 26 с.
5. Алышбаева, А. Ж. Постсоветская Центральная Азия: стратегия и приоритеты экономического развития [Текст] / А. Ж. Алышбаева, Е. М. Арынов, Д. Б. Байрамов. – А.: КИСИ, 1994. – 276 с.
6. Альжанова, Н. Ш. VAR как методология оценивания рыночных рисков [Текст]: матер. межд. науч.-практ. конференции / Н. Ш. Альжанова, Г. Е. Кунафина / Под ред. К. Е. Кубаева // Конкурентоспособность экономики Казахстана: ускорение модернизации национальной экономики и развитие корпоративных структур. – А.: Казах. университет, 2008. – Ч. 1. – С. 42.
7. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика [Текст] / Б. А. Аникин, А. П. Тряпухин. – М.: «Проспект», 2008. – 258 с.
8. Антикризисный менеджмент. Диагностика проблем и стратегия развития компании [Текст]: учеб.-метод. пособие / Под ред. К. М. Мечукаевой. – Б.: Изопринт, 2005. – С. 16-17.
9. Атанов, Н. И. Экономическая система: особенности функционирования [Текст] / Н. И. Атанов, А. А. Лапинскас. – Улан-Удэ: БГУ, 1998.

10. Атантаев, И. А. Вопросы совершенствования структуры управления строительством региона в новых условиях хозяйствования [Текст]: матер. науч.-практ. конференции / И. А. Атантаев // Влияние региональных факторов на организационные и технико-экономические особенности строительства. – Ф.: ФПИ, 1989. – С. 73-78.
11. Атантаев, И. А. Проблемы функционирования предприятий в современных условиях [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / И. А. Атантаев. – Б., 2009. – С. 18.
12. Багиев, Г. Л. Маркетинг и культура предпринимательства [Текст] / Г. Л. Багиев, В. В. Томилов, З. А. Чернышева / Под ред. А. И. Муравьева. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1995. – 115 с.
13. Брагина, С. С. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация [Текст] / С. С. Брагина, К. А. Данько. – СПб.: Питер, 2007. – 149 с.
14. Бланк, И. А. Управление торговым предприятием [Текст]: учеб. пособие / И. А. Бланк. – М.: Торговля и склад, 2009. – 367 с.
15. Богачев, В. Ф. Стратегия малого предпринимательства [Текст] / В. Ф. Богачев, В. С. Кабаков, А. Ходачек. – СПб: Изд. «Корвус», 1995.
16. Бодров, О. Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия [Текст] / О. Г. Бодров, В. А. Мальгин, В. Г. Тимирясов. – К., 2001. – 206 с.
17. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность. Организация и управление [Текст]: учеб. / Р. И. Бунеева. – Р. н/Д: Феникс, 2009. – 365 с.
18. Вебер, М. Избранные произведения [Текст] / М. Вебер. – М., 1990. – 764 с.
19. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность [Текст] / С. Н. Виноградова. – М.: Инфра-М, 2008. – 402 с.
20. Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания [Текст] / Х. Виссема. – М.: Финпресс, 2000.

21. Виханский, О. С. Менеджмент [Текст]: учеб. / О. С. Виханский, А. Н. Наумов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2002. – С. 27-52.
22. Виханский, О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс [Текст]: учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 1996. – С. 133.
23. Государственное регулирование экономики [Текст]: учеб. пособие / Под ред. Г. Н. Власова, А. М. Желтова. – Н. Новгород, 1998.
24. Даулбаев, А. К. Формирование оптимальной стратегии развития предприятий в условиях высокой конкуренции [Текст]: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. К. Даулбаев. – А., 2009. – С. 6.
25. Додонов, В. Ю. Таможенный союз и Единое экономическое пространство: проблемы экономической интеграции [Текст]: сб. науч. трудов / В. Ю. Додонов / Под ред. Б. К. Султанова. – А.: КИСИ при Президенте РК, 2012. – 52 с.
26. Доклад ЕЭК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/sites/storage1/Lists/Documents>. – Загл. с экрана.
27. Евразийская политология: доформировать ядро Союза и не впустить к себе кризис [Электронный ресурс]. – М.: Информационно–аналитический проект «Однако», 2014. – Режим доступа: <http://www.odnako.org/blogs/evraziyskaya-politologiya-doformirovat-yadro-soyuza-i-ne-vpustit-k-sebe-krizis/>. – Загл. с экрана.
28. Евразийская экономическая комиссия. Государства – члены Евразийского экономического союза в цифрах [Электронный ресурс]: стат. сб. // ЕЭК. – М., 2015. – С. 280. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2015.pdf. – Загл. с экрана.
29. Евразийский Банк Развития. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ [Электронный ресурс]: доклад // ЕАБР. – СПб.: Центр интеграционных исследований, 2015. – № 32. – С. 47. – Режим доступа:

http://eabr.org/general//upload/СП%20%20izdania/MonitoringVzaimnikhInvesticii/2015/MVI_2015_Ezhegodnyu_Doklad_rus.pdf. – Загл. с экрана.

30. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности [Текст] / О. В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2007. – 672 с.

31. Проблемы евразийской интеграции [Электронный ресурс]: матер. межд. науч.-практ. конференции. – М.: Евразийская Экономическая комиссия, 2014. – Режим доступа: www.eurasiancommission.org. – Загл. с экрана.

32. Жуков, С. В. Центральная Азия. Императивы экономического роста в условиях глобализации [Текст]: дис... д-ра экон. наук: 08.00.14 / С. В. Жуков. – М., 2005. – 469 с.

33. Зеркальная таможенная статистика в Кыргызской Республике: аналитическое исследование [Текст]. – Б.: Прецедент, 2014. – 80 с.

34. Ильенкова, С. Д. Производственный менеджмент [Текст]: учеб. / С. Д. Ильенкова. – М., 2000. – С. 15.

35. Инфографика вместо слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infographicsmag.ru/journal/>. – Загл. с экрана.

36. Как вызвать положительный эффект синергии в управлении предприятием? [Электронный ресурс]. – М.: Портал 13min.ru, 2012-2015. – Режим доступа: <http://www.13min.ru/dengi/kak-vyzvat-polozhitelnyj-effekt-sinergii-v-upravlenii-predpriyatii.html>. – Загл. с экрана.

37. Камчыбеков, Т. К. Проблемы в экономике Кыргызстана. Кто виноват? Что делать? [Текст] / Т. К. Камчыбеков, С. К. Кыдыралиев // Вестник КЭУ. – 2013. – № 4(27). – С. 129-131.

38. Кейнс, Дж. М. Избранные произведения [Текст] / Дж. М. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – 543 с.

39. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс. – П.: «Петроком», 1993. – 307 с.

40. Ковалев, С. Проекты совершенствования и развития деятельности предприятия – инициация и планирование – шаг за шагом [Электронный ре-

курс] / С. Ковалев. – Режим доступа: <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=18>. – Загл. с экрана.

41. Койчуев, Т. К. Избранные сочинения [Текст]: в 3-х т. / Т. К. Койчуев // Экономика Кыргызстана на переломном этапе. – Б.: ЦЭС при ПКР, ОО «Экономисты за реформу», 2007. – Т. 3. – 301 с.

42. Койчуев, Т. К. Воспроизводство общественного продукта в Киргизской ССР [Текст]: монография / Т. К. Койчуев. – Ф.: Илим, 1977. – 112 с.

43. Койчуев, Т. К. Глобализация, регионализация, национальная экономика [Текст]: монография / Т. К. Койчуев. – Б.: ЦЭС при ПКР, 2006. – 145 с.

44. Койчуев, Т. К. Избранные сочинения [Текст]: в 3-х т. / Т. К. Койчуев // Экономика Кыргызстана на переломном этапе. – Б.: «Экономисты за реформу», 2007. – Т. 3. – 138 с.

45. Койчуев, Т. К. Экономика переходного периода [Текст] / Т. К. Койчуев. – Б.: Илим, 1995. – 90 с.

46. Койчуманов, Т. Проблемы стабилизации экономики Кыргызской Республики [Текст] / Т. Койчуманов. – Б.: Илим, 2000. – 105 с.

47. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/bi>. – Загл. с экрана.

48. Кондратов, Д. Современное состояние и перспективы углубления экономической интеграции стран СНГ [Текст] / Д. Кондратов // Общество и экономика. – 2013. – № 3.

49. Кононова, Т. Управление рисками: хеджирование [Текст] / Т. Кононова // Банковские технологии: анализ, прогноз, управление. – 1998. – № 10. – С. 12.

50. Кошечкин, С. А. Система целей предприятия [Электронный ресурс]: учеб. / С. А. Кошечкин // Экономика предприятия. – Режим доступа: <http://www.businesscom.biz/biblio/ebooks/economics/96.html>. – Загл. с экрана.

51. Кузык, Б. Н. Россия 2050: стратегия инновационного прорыва

[Текст]: монография / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2004.

52. Кыргызстан – Таджикистан: курс на укрепление партнерства в контексте региональных связей [Текст] / Под ред. Н. Керим. – Б., 2010. – С. 12.

53. Кыргызстан: точка пересечения интересов [Электронный ресурс]. – Б.: PLURIVERSUM, 2014. – Режим доступа: http://pluriversum.org/news/analytics/kyrgyzstan_the_point_of_intersection_of_interests/. – Загл. с экрана.

54. Ливенцев, Н. Н. Международная экономическая интеграция [Текст]: учеб. / Н. Н. Ливенцев, В. Н. Харламова, И. В. Виноградова. – М.: Экономистъ, 2006. – 64 с.

55. Магда, В. Современные теории организации: генезис, состояние, проблемы, перспективы развития [Текст] / В. Магда. – М., 1991.

56. Маркс, К. Сочинения [Текст]: в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд., перераб. и доп. – Т. 29.

57. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии [Текст]: в 3-х т. / К. Маркс. – М.: Госполитиздат, 1951. – Т. 1. – Кн. 1. – 794 с.

58. Масленникова, Н. Цели развития организации через призму управленческих теорий [Электронный ресурс] / Н. Масленникова // Теория и практика управления. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/targettheories.shtml>. – Загл. с экрана.

59. Материалы администрации города Токмок.

60. Мау, В. Экономический рост и постиндустриальные вызовы [Текст] / В. Мау // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 1. – С. 31-40.

61. Медведев, Д. Евразийский союз – это не Евросоюз, не кот в мешке [Электронный ресурс] / Д. Медведев. – М.: Росбизнесконсалтинг, 2011. – Режим доступа: www.top.rbc.ru/politics/18/11/2011/625793.shtml. – Загл. с экрана.

62. Медеу, А. А. Проблемы определения понятия и сущности риска в современной экономической теории [Текст] / А. А. Медеу // Вестник КазГУ. – А., 2001. – № 2-3. – С. 27-32.

63. Медеу, А. А. Управление рисками глобализации [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. А. Медеу. – А., 2009. – С. 28.

64. Медеу, А. А. Проблемы комплексной оценки риска как составляющей инвестиционного процесса [Текст] / А. А. Медеу // Географическая наука в Казахстане: результаты и пути развития. – А., 2001. – С. 245.

65. Медеу, А. А. Управление рисками глобализации: теория и практика [Текст] / А. А. Медеу. – А., 2007. – С. 180.

66. Мусакожоев, Ш. М. Кластеризация как ключевой фактор подъема национальной экономики [Текст] / Ш. М. Мусакожоев, Б. А. Токсобаева, А. У. Жапаров. – Б., 2008. – С. 3.

67. Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013- 2017 гг. [Текст]: указ Президента Кырг. Респ. от 21 янв. 2013 г. № 11.

68. Новиков, Д. А. Теория управления организационными системами [Текст]: вводный курс / Д. А. Новиков. – М.: МПСИ, 2005.

69. Новиков, Д. А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы [Текст] / Д. А. Новиков, А. А. Иващенко. – М.: «Ленанд», 2006.

70. Нурланов, Д. Плодоовощная отрасль: проблемы и перспективы переработки [Текст] / Д. Нурланов // Рынок капиталов. – Б., 2003. – № 10. – С. 29-32.

71. О защите прав предпринимателей [Текст]: Закон Кырг. Респ. от 29 дек. 2000 г.

72. Обращение Президента Кыргызской Республики к Жогорку Кенешу и Правительству Кыргызской Республики [Текст] // Слово Кыргызстана. – 2008. – № 2.

73. Организация коммерческой деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hanadeeva.ru/economica_predpriatia/. – Загл. с экрана.

74. Осипова, Л. В. Основы коммерческой деятельности [Текст] / Л. В. Осипова. – М.: Инфра-М, 2007. – 450 с.

75. Особые проблемы малых стран, входящих в содружество независимых государств [Электронный ресурс]. – ООН. – 2014. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/transition/cis.shtml>. – Загл. с экрана.

76. Официальный сайт государственной администрации Чуйской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.chui.kg. – Загл. с экрана.

77. Официальный сайт ЕЭК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eurasiancommission.org/. – Загл. с экрана.

78. Официальный сайт национального статистического комитета Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stat.kg. – Загл. с экрана.

79. Оценка экономического эффекта присоединения Кыргызской Республики к Таможенному Союзу [Текст]. – 2011. – С.16.

80. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. пособие для вузов / Ф. Г. Панкратов, К. К. Серегина. – М.: Инфра-М, 2005. – 550 с.

81. Питерс, Т. В поисках эффективного управления [Текст] / Т. Питерс, Р. В. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986.

82. Подколизина, И. А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска [Электронный ресурс] / И. А. Подколизина. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>. – Загл. с экрана.

83. Понятие и содержание коммерческой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/tretjak_kommerchesk. – Загл. с экрана.

84. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. / Ф. П. Половцева. – М.: Инфра-М, 2009. – 490 с.

85. Пресс-релиз об итогах внешней и взаимной торговли [Электронный ресурс]. – М.: Евразийская экономическая комиссия, 2014. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>. – Загл. с экрана.

86. Проекты сотрудничества и интеграции для Центральной Азии: сравнительный анализ, возможности и перспективы [Текст] / Под ред. А. Князева. – Б., 2007. – 296 с.

87. Самигуллин, Э. В. Проблемы формирования и развития товарного рынка в условиях трансформации экономики (на примере Кыргызской Республики) [Текст]: дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Э. В. Самигуллин. – Б., 2008. – 281 с.

88. Социально-экономическое развитие Чуйской области в 2010-2014 гг. [Текст]: стат. сб. – Б: Нацстатком Кырг. Респ., 2015.

89. Среднесрочный прогноз социально-экономического развития Кыргызской Республики на 2013-2015 гг. [Текст]: постановление Правительства Кырг. Респ. от 23 марта 2012 г. № 207.

90. Стивенсон, В. Дж. Управление производством [Текст]: учеб. пособие / В. Дж. Стивенсон / Под ред. Ю. В. Шленова. – М.: «Бином. Лаборатория базовых знаний», 2002.

91. Стратегии экономических реформ в действии [Текст]: мониторинг / [Под ред. Т. Койчуева, Д. Джаилова, И. Атантаева и др.]. // Политика демонополизации и разукрупнения предприятий // ЦЭиСР Минфина Кырг. Респ. – Б., 2007. – С. 43-50.

92. Стратегия инновационной модернизации экономического развития Кыргызской Республики на период до 2020 г. [Текст] // ЦЭС МЭРиТ. – Б., 2008. – С.76, 97.

93. Стратегия развития Кыргызской Республики на 2013-2017 гг. [Текст]: стат. сб. – Б: Нацстатком Кырг. Респ., 2013. – С. 3.

94. Стратегия развития Чуйской области на 2013 – 2017 гг.

95. Материалы Чуйской областной администрации.

96. Таможенный союз: перспективы экономики ФМО КРСУ совместно с НИСИ Кырг. Респ. и Секретариатом Совета по развитию бизнеса и инвестициям при Правительстве Кырг. Респ. [Текст]. – Б., 2014.

97. Токсобаев, Б. Т. Вопросы стабилизации экономики и реструктуризации промышленных предприятий [Текст]: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / Б. Т. Токсобаев. – Б., 2006. – 26 с.

98. Токсобаев, Б. Т. Проблемы реализации макроэкономической политики: теория, методология и практика (на материалах Кыргызской Республики) [Текст]: дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Б. Т. Токсобаев. – Б., 2015. – 270 с.

99. Токсобаева, Б. А. Система менеджмента качества [Текст] / Б. А. Токсобаева. – Б., 2007. – С. 75.

100. Токсобаева, Б. А. Кластерный подход для оздоровления промышленности [Текст] / Б. А. Токсобаева // Вестник КНУ. – Б., 2003. – № 5. – С. 8-9.

101. Токсобаева, Б. А. Управление качеством продукции в формировании конкурентоспособной национальной экономики Кыргызской Республики [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Б. А. Токсобаева. – А., 2004. – С. 8.

102. Токтомаматов, К. Ш. Углубление экономической реформы и проблемы социально-экономического развития Кыргызской Республики [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / К. Ш. Токтомаматов. – Б., 2000. – 38 с.

103. Управление организацией [Текст]: учеб. / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008.

104. Управление фирмой [Текст]: учеб. / Под ред. В. Я. Горфинкель, Ф. Лиса. – М., 2003. – 461 с.

105. Фатхудинов, Р. Организация производства [Текст]: учеб. / Р. Фатхудинов. – М., 2000. – 672 с.
106. Фатхудинов, Р. Стратегический маркетинг СНГ [Текст] / Р. Фатхудинов. – СПб., 2002. – 448 с.
107. Филонович, С. Р. Использование моделей жизненного цикла в организационной диагностике [Текст] / С. Р. Филонович // Социологические исследования. – 2005. – № 4. – С. 53-63. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.hse.ru/socis/msg/220230.html>. – Загл. с экрана.
108. Хайек, Ф. А. Дорога к рабству [Текст] / Ф. А. Хайек / Под ред. Н. Я. Петракова. – М.: «Экономика», 1992. – 176 с.
109. Хасанов, Р. Ф. Методы оценки неофициальной (теневой) экономики в Кыргызской Республике [Текст] / Р. Ф. Хасанов // Реформа. – 2005. – № 1 (25). – С. 36, 40.
110. Чан, Ч. Н. Оптимальный подход к модернизации предприятия в системе рыночного хозяйствования [Текст]: матер. межд. науч.-практ. конференции / Ч. Н. Чан, А. К. Даулбаев / Под ред. К. Е. Кубаева // Конкурентоспособность экономики Казахстана: ускорение модернизации национальной экономики и развитие корпоративных структур. – А.: Казах. университет, 2008. – Ч. 1. – С. 29.
111. Чубурова, Ж. Т. От спада производства к экономическому росту в Кыргызстане [Текст]: матер. межд. науч.-практ. конференции / Ж. Т. Чубурова // Проблемы реализации программы XXI век. – Б., 1998. – С. 84.
112. Чубурова, Ж. Т. Проблемы устойчивого экономического роста и развития промышленности в переходной экономике Кыргызской Республики [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Ж. Т. Чубурова. – Б., 2002. – 44 с.
113. Чуйское областное управление государственной статистики [Текст]. – 2015.

114. Шатманов, И. С. Институциональные системы в экономическом развитии стран: теория, методология и вектор развития [Текст]: дис.... д-ра экон. наук: 08.00.01 / И. С. Шатманов. – Б., 2014. – 310 с.
115. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
116. Экономический словарь [Текст] / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
117. Adizies, I. Corporate lifecycles, how and why corporates grow and die [Text] / I. Adizies. – 1988.
118. Goodman, P. S. Studies of change in organizations: a status report [Text] / P. S. Goodman, L. B. Kurke // Change in organizations: new perspectives on theory, research and practice. – 1982.
119. Greiner, L. E. Evolution as organizations grow [Text] / L. E. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – No. 50 (4). – P. 37-46.
120. Jassawalla, A. R. Cultures that support product-innovation processes [Text] / A. R. Jassawalla, H. C. Sashittal // Academy of Management Executive. – 2002. – No. 16 (3). – P. 42.
121. Hannan, M. Organizational ecology [Text] / M. Hannan, J. Freeman // Cambridge (Mass.). – 1989.
122. Prahalad, C. K. The core competence of the corporation [Text] / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business review. – 1990. – V. 68. – No. 3 – P. 79-91.
123. SWOT – анализ присоединения/неприсоединения Кыргызстана к Таможенному союзу: экономическое, социальное измерение и безопасность [Электронный ресурс]. – Б.: Национальный институт стратегических исследований при Правительстве Кырг. Респ., 2014. – Режим доступа: http://www.nisi.kg/uploads/TS_SWOT_fin_note.pdf. – Загл. с экрана.

124. Teece, D. J. Dynamic capabilities and strategic management [Text] / D. J. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – V. 18. – No. 7. – P. 509-534.

125. Zey-Ferrel, M. Dimensions of organizations: environment, context, structure, process, and performance [Text] / M. Zey-Ferrel. – Santa Monica (Calif). – 1979.

126. Режим доступа: <http://nakkr.kg/>. – Загл. с экрана.

127. Режим доступа: <http://oel.bik.org.kg/ru/view/5/>. – Загл. с экрана.

128. Режим доступа: www.akipress.kg. – Загл. с экрана.

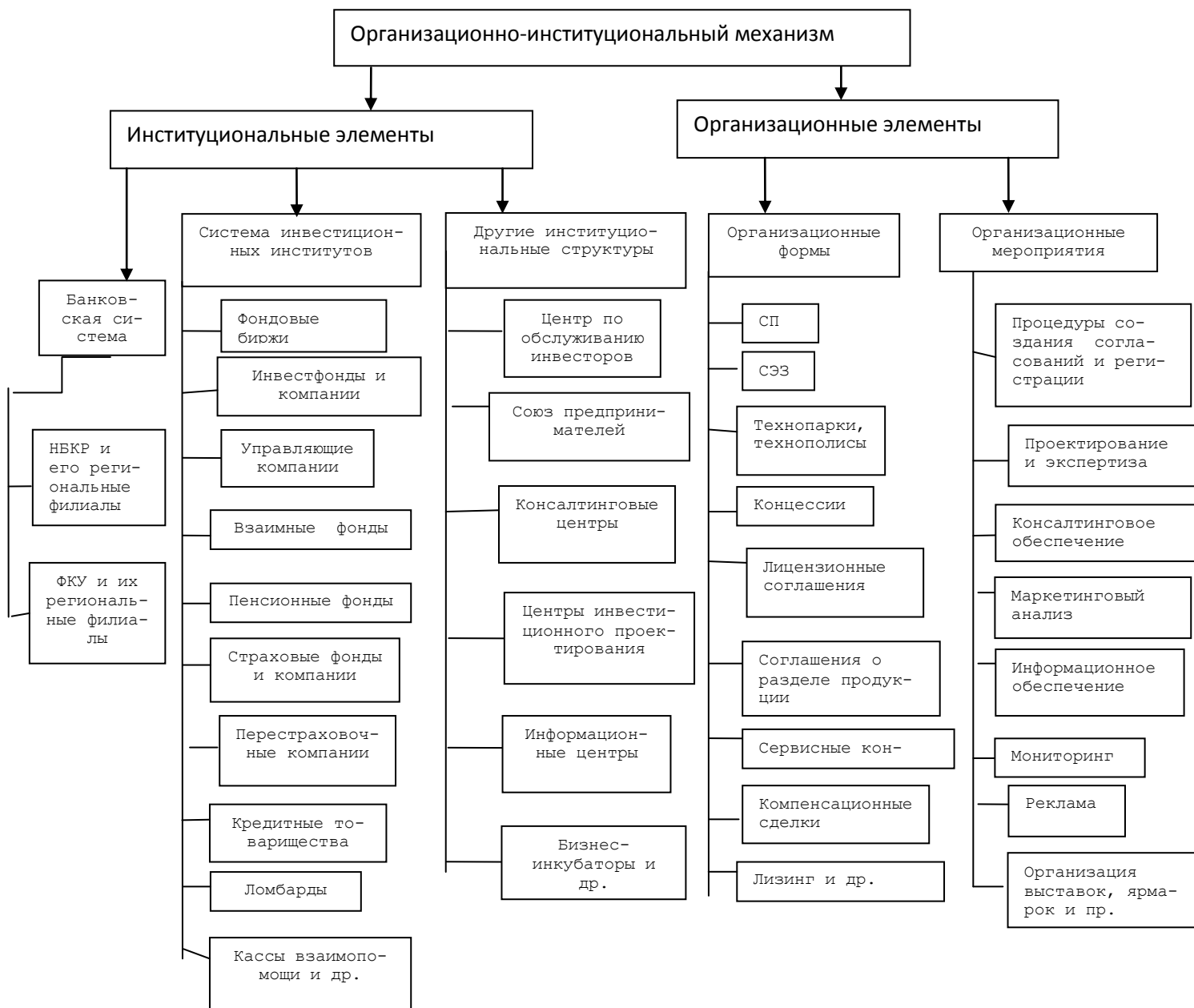
129. Режим доступа: [www.gov.kg\chuy\](http://www.gov.kg\chuy). – Загл. с экрана.

130. Режим доступа: www.minfin.kg. – Загл. с экрана.

131. Режим доступа: www.stat.kg. – Загл. с экрана.

132. Режим доступа: <http://www24.kg/message>. – Загл. с экрана.

Организационно-институциональный механизм формирования и использования инвестиционного потенциала



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Структура ВРП Чуйской области по видам
экономической деятельности (в текущих ценах, в % к итогу)

	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой региональный продукт ¹	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Валовая добавленная стоимость	91,8	94,4	92,6	91,6	92,3
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство	37,3	36,4	35,0	28,6	25,0
Добыча полезных ископаемых	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Обрабатывающие производства	12,1	20,7	14,0	14,0	14,2
Обеспечение (снабжение) электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом	1,2	2,7	3,0	1,9	2,6
Водоснабжение, очистка, обработка отходов и получение вторичного сырья	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Строительство	5,0	5,0	6,4	9,6	11,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	18,4	12,9	14,1	19,8	21,7
Транспортная деятельность и хранение грузов	2,5	2,6	3,7	3,4	2,8
Гостиницы и рестораны	0,3	0,7	0,6	0,5	0,7
Информация и связь	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Финансовое посредничество и страхование	1,4	1,0	1,3	1,4	1,3
Операции с недвижимым имуществом	2,5	1,5	1,7	1,3	1,3
Профессиональная, научная и техническая деятельность	1,3	1,4	1,3	0,8	2,7
Административная и вспомогательная деятельность	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Государственное управление и оборона, обязательное социальное обеспечение	3,7	2,7	2,9	3,1	3,3
Образование	2,9	3,6	4,5	3,9	3,3
Здравоохранение и социальное обслуживание населения	1,9	2,1	2,9	2,6	2,0
Искусство, развлечения и отдых	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Прочая обслуживающая деятельность	0,9	0,7	0,8	0,6	0,5
Косвенно измеряемые услуги финансового посредничества	-1,1	-0,7	-0,9	-1,0	-1,0
Чистые налоги на продукты	8,2	5,6	7,4	8,4	7,7

¹ Валовой региональный продукт равняется сумме валовой добавленной стоимости и чистых налогов на продукты.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Число зарегистрированных юридических лиц
(с учетом филиалов и представительств) по признакам активности
(единиц; на 1 января)

	2012	2013	2014	2015
Всего	9 946	10 177	10 560	10 999
Действующие	3 551	3 437	3 323	3 370
«Спящие» (простаивающие менее года)	866	768	1 184	1 375
Находятся в стадии ликвидации	62	98	148	177
Вновь созданные	178	155	195	208
Не действующие (более года)	1 707	2 264	2 199	2 276
Не действующие (более 10 лет)	1 213	1 143	1 144	1 219
Информация о субъекте отсутствует	2 369	2 312	2 367	2 374

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Количество действующих юридических лиц в Чуйской области
по типам предприятий и формам собственности на 1 января 2015 г.
(единиц)

Тип предприятия	Всего	в том числе по формам собственности			
		государственная	муниципальная	частная	иная
Чуйская область	3509	481	567	2458	3
малые	2662	161	245	2255	1
средние	620	201	257	161	1
крупные	227	119	65	42	1

Объем производства промышленной продукции по территории
(млн. сом.)

	2011	2012	2013	2014	2015
Кыргызская Республика	164361,1	137229,2	169829,4	171108,9	181026,7
Баткенская область	3536,7	4545,4	5929,7	5284,1	4821,6
Джалал-Абадская область	14325,3	15468,9	13033,2	13300,1	18115,1
Иссык-Кульская область	44257,9	27232,2	41723,6	40993,1	42198,1
Нарынская область	1177,2	1245,2	1257,9	1590,7	1977,7
Ошская область	2852,3	3006,0	3389,0	3581,3	3735,8
Таласская область	750,5	773,0	844,1	981,1	895,9
Чуйская область	65011,2	49000,7	673331,9	67873,8	70836,5
г. Бишкек	30269,4	33454,8	33743,9	34639,4	35081,7
г. Ош	2180,5	2503,0	2576,2	2865,3	3364,3
В процентах к общему объему					
Кыргызская Республика	100	100	100	100	100
Баткенская область	2,2	3,3	3,5	3,1	2,7
Джалал-Абадская область	8,7	11,3	7,7	7,8	10,0
Иссык-Кульская область	26,9	19,8	24,6	24,0	23,3
Нарынская область	0,7	0,9	0,7	0,9	1,1
Ошская область	1,7	2,2	2,0	2,1	2,1
Таласская область	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5
Чуйская область	39,6	35,7	39,6	39,7	39,1
г. Бишкек	18,4	24,4	19,9	20,2	19,4
г. Ош	1,3	1,8	1,5	1,7	1,9

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Производство основных видов промышленной продукции Чуйской области

	2011	2012	2013	2014	2015
Мясо и пищевые субпродукты, т	2 596,6	2 879,0	2 947,4	2 707,9	4 036,8
Колбасные изделия, т	2 098,5	2 007,1	2 785,2	2 409,0	2 311,6
Сыры всех типов, т	1 221,3	711,3	707,6	629,5	1 526,0
Масло сливочное всех видов, т	947,4	1 034,2	1 011,8	1 135,9	1 037,7
Сахар, тыс. т	17,0	13,2	25,1	20,2	24,2
Минеральная вода, тыс. л	5 300,8	5 775,2	10 272,3	8 767,1	6 777,7
Макаронные изделия без начинки, т	5 121,9	4 730,3	4 688,5	6 484,4	9 641,2
Масла и жиры животные и растительные, т	292,9	224,9	204,1	169,6	239,2
Этиловый спирт, тыс. л	6 887,1	7 613,2	7 874,6	4 492,0	5 067,1
Безалкогольные напитки, тыс. л	6 098,9	7 504,9	6 997,2	6 066,0	6 972,3
Пиво, тыс. л	12 963,6	13 290,5	14 253,8	17 557,7	17 859,4
Мука, тыс. т	62,9	78,3	79,9	81,6	49,7
Хлеб свежий, тыс. т	29,2	33,2	25,5	35,0	31,6
Трикотажные чулочно-носочные изделия, тыс. пар	982,7	3 216,6	884,7	331,2	225,3
Обувь, кроме спортивной и защитной, тыс. пар	1 822,9	1 399,4	1 419,7	1 552,8	193,0
Цемент, тыс. т	528,7	589,3	790,9	865,5	766,8
Шифер, тыс. т	83,8	61,2	60,5	49,7	43,7
Кирпичи, млн. шт.	30,2	36,0	43,0	39,5	29,5

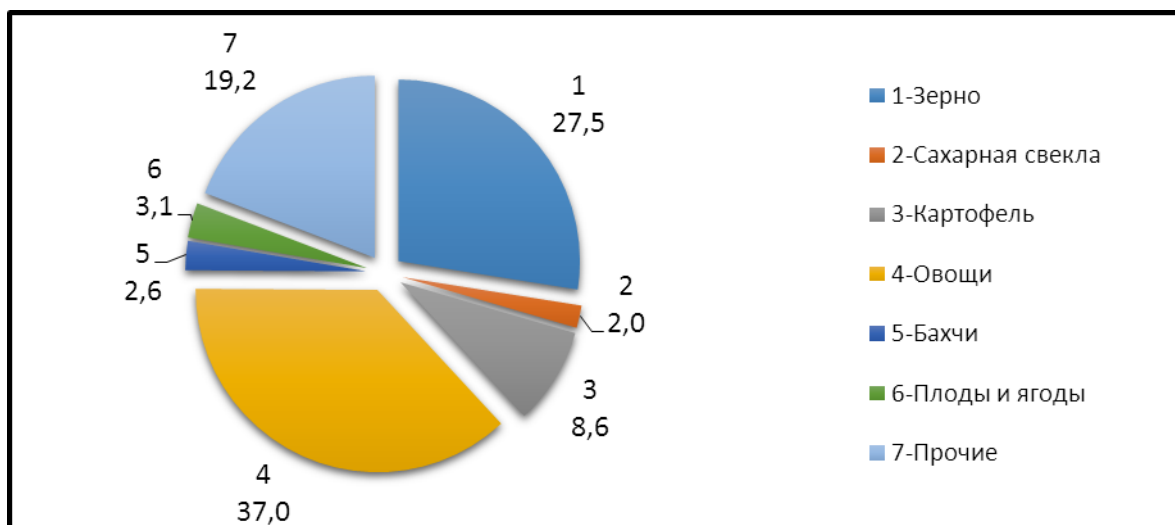


Рис. П 7.1. Структура валового выпуска продукции растениеводства по видам по Чуйской области в 2015 г. (%)

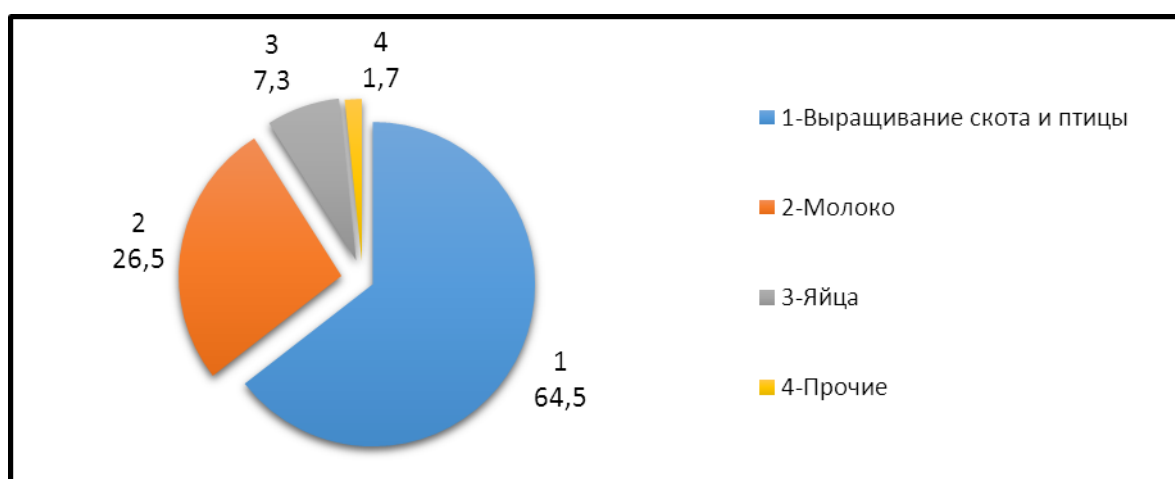


Рис. П 7. 2. Структура валового выпуска продукции животноводства по видам по Чуйской области в 2015 г. (%)