

*Эргешова А.М.*

## К ВОПРОСУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*A.M. Ergeshova*

### THE ISSUE OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE PROCESSING INDUSTRY

УДК: 338.2

*Рассматриваются условия инвестиционной привлекательности.*

**Ключевые слова:** производство, сельское хозяйство, ресурсы, экономический потенциал.

*The investment attractiveness conditions are considered in this article.*

**Key words:** production, agriculture, resources, economic potential.

Стратегия развития перерабатывающей промышленности того или иного региона, за счет создания инвестиционной привлекательности базируется на использовании потенциала территории и той ее роли во вкладе в развитие страны. При этом к понятию региона следует отнести, не только официальное административное территориальное разделение, но и присущие им отличия от других территорий по изначально исторически сложившимся традициям производства, сформированным экономико-географическим особенностям и особенностям жизнедеятельности населения.

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

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

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

Касаясь проблем, привлечения инвестиций в развитие перерабатывающей отрасли следует учесть не только инвестиционную привлекательность данной отрасли, но и сопоставлять возможность инвестиционного потенциала с возможностью экономического потенциала. Другими словами, речь идет о

четком разделении рамок инвестиционных потенциалов от экономических.

Между этими понятиями есть различия, в частности, инвестиционный потенциал характеризуется инвестиционным климатом, инвестиционной привлекательностью, а также возможностью активизировать инвестиционную деятельность.

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

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

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

В разработке стратегии повышения конкурентоспособности переработки региона, в свете выше изложенных соображений весьма важной является оценка инвестиционного потенциала для осуществления конкретной экономической деятельности. Ряд авторов, например Садыралиев Ж. при оценке инвестиционного потенциала использует интегральный показатель потенциалов отдельных составляющих элементов. В частности, ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового и потребительского.

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

Расчет интегральных индексов проводится по следующей формуле:

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

где:

$I_j$ -интегральный индекс  $j$ -региона;

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

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

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

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

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

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

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

- учет рыночных тенденций развития спроса и предложения за ряд лет;

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

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

- сбалансированный подход к развитию отдельных частей агропромышленного комплекса и др.

В широком смысле сбалансированность означает и совпадение спроса и предложения. Однако, в стратегическом плане достижение сбалансированности спроса и предложения на продукцию переработки весьма затруднительно в силу неопределенности, как объемов спроса и предложения продукции, так и по поводу ценообразования. Здесь в качестве фактора неопределенности могут выступать множество явлений, среди которых, важными

являются такие, как монополия продавца или покупателя территориальная исключительность установившаяся традиция и культура производства и т.д. Например, П. Рей и Ж. Тироль выявили такую закономерность, когда монополист преимущественное желание имеет поставлять единственным покупателям. Это приводит к такому положению, когда производитель может устанавливать исключительные территории для своих розничных торговцев или оптовиков [2].

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

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

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

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

В экономической литературе [3] территориальная отраслевая интеграция в совокупности с интеграцией, с потребителями продукции называется квазиинтеграцией. В результате квазиинтеграции между продавцами и покупателями образуется общность интересов, которая находит отражение в соответствующих контрактах и соглашениях, что способствует снижению рисков экономического и правового характера. Следовательно, стратегический подход включает еще процесс регулирования правовых вопросов между различными участниками интеграции.

Учитывая относительно длительный срок согласования интересов поставщиков и потребителей продукции необходимо выработать на основе опыта

и практики наиболее приемлемые варианты договорных отношений.

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

Сошлемся хотя бы например Кыргызстана по золоторудному месторождению «Кумтор» в 2014 г. Именно к концу 2014 года после долгих обсуждений между Кыргызской стороной и Канадой решено было создать совместную компанию с долей прибыли 50% каждой стороне. После многоразовых встреч к декабрю 2014 года все необходимые экономические расчеты были согласованы. Однако возникли разногласия по юридическим вопросам, что послужило отложке создания совместного предприятия на неопределенный срок. В международной практике, как правило не допускается заключение договоров о совместной деятельности, когда возникают разногласия по какому либо, даже по незначительному вопросу, мы этот пример приводим для того, чтобы при разработке стратегии необходимо учитывать, как возможности решения экономических, так и правовых и даже политических международных проблем.

В качестве примера можно сослаться и на такой существенный для Кыргызстана момент, как вхождение его в состав Евроазиатского союза от 23 декабря 2014 года. Евроазиатский союз в составе России, Белоруссии, Казахстана, Армении, теперь уже и Кыргызстана состоит условно из двух частей (Таможенного союза и экономического пространства). Кыргызстан являясь полноценным членом ЕАС может рассчитывать на единые правила, а также

тарифы таможенного осмотра, в том числе на общее применение некоторых норм экономической деятельности.

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

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

#### Литература.

1. Садыралиев Ж. Совершенствование оценки и пути улучшения использования инвестиционного потенциала региона.(автореферат диссертации.) Ош 2013. с.11.
2. Rey P., Tirole J. Vertical Restraints from a Principal Agent. View Point.In: Markeing Channels:Relationships and Perfomans/Ed by L/Pelleini, S.Reddy.-Lexington, Mass : Lexington Books, 1986.
3. Степанов М.В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США. - М.:Наука , 1990-143.с.

Рецензент д.э.н. Култаев Т.Ч.