

УДК 338.432 (575.2) (04)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА БАТКЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

К.А. Абдумаликов, Т.К. Амиров

Рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства Кыргызской Республики (на примере Южного региона), а также пути создания и совершенствования рынков по реализации сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность; товаропроизводители; маркетинговые службы; стимулирование; поставщик; заготовщик; переработчик; торговые работники; оптовые рынки; залогодержатель.

В последние годы на продовольственном рынке Кыргызстана сложилась ситуация, при которой многие ее виды более выгодно закупать за рубежом, а это может привести к серьезным отрицательным последствиям с точки зрения платежного баланса республики, политики импортозамещения и экспортной ориентации экономики. В связи с этим целесообразно было бы разработать конкретные меры по поддержке собственного отечественного производства, поддержке своих собственных товаропроизводителей при угрозе расширения поставок импортной продукции по демпинговым ценам. Например, шведское и финское правительства сдерживают проникновение на свой рынок более дешевых продуктов животноводства из соседних стран пошлинами, чтобы не разорить фермеров своих стран. Целесообразно разработать программу по обеспечению конкурентоспособности выпускаемой сельскохозяйственной продукции – мяса, молока, фруктов, ягод, овощей и др. Однако нашим крестьянским (фермерским) и др. хозяйствам еще мало удастся выпуск сравнительно дешевой продукции из-за устаревшего основного капитала. В то же время государство должно проводить политику умеренного протекционизма, не препятствующую нормальной конкуренции внешнего и внутреннего рынков, но защищающую отечественное производство от неравной конкуренции извне.

В условиях переходного периода к рыночным отношениям для улучшения торговли производственной продукцией в сельской местности возникает необходимость формировать региональные оптовые рынки, важная часть которых – оптовые продовольственные рынки. В условиях Южного региона республики имеется возможность организовать областные и межобластные оптовые рынки. Основные

задачи таких рынков следующие: стимулирование роста объемов производства и реализации продукции; предоставление всем поставщикам сельскохозяйственной продукции возможности свободного доступа на конкурентный рынок; повышение доходности товаропроизводителей и партнеров агропромышленного комплекса; наличие единого обустроенного места для осуществления сделок по купле-продаже сельскохозяйственной продукции и др.

По нашему мнению, такие рынки по реализации сельскохозяйственной продукции служат эффективным альтернативным каналом продвижения сельскохозяйственной продукции от производителей к потребителям, развития внутриобластных и межрегиональных торговых связей, важным средством укрепления рыночных отношений и повышения конкурентоспособности продукции. От формирования и деятельности оптовых продовольственных рынков выигрывают все: сельскохозяйственные товаропроизводители, заготовщики, переработчики сельскохозяйственной продукции, торговые работники и сельское население.

В процессе формирования оптовых продовольственных рынков следует шире применять залог сельскохозяйственной продукции. Залогодержателем может выступить областное управление сельского хозяйства. Применение этого принципа закупок продукции позволяет решить одновременно несколько задач: получение сельскими товаропроизводителями кредитных ресурсов, необходимых для обеспечения нормальных условий воспроизводства; ослабление монопольного давления сельхозпроизводителей со стороны заготовительных, посреднических, перерабатывающих предприятий; накопление запасов сельскохозяйствен-

ной продукции для оперативного вмешательства на продовольственном рынке с целью стабилизации и поддержания социально приемлемого уровня цен.

Опыт функционирования оптовых рынков в зарубежных странах свидетельствует, что организационно-правовые формы их функционирования могут быть различными: государственными, муниципальными, кооперативными, акционерными и частными. Выбор организационно-правовой формы функционирования рынков зависит от формы собственности, состава учредителей и должен учитывать конкретную социально-экономическую ситуацию, а также финансовое состояние региона.

Рынки работают главным образом на основе ежегодных соглашений, заключаемых администрацией рынка с поставщиками товара и покупателями. Кроме того, покупатели также делают ежедневные заявки на поставки. На большинстве рынков операции осуществляются постоянные продавцы и покупатели, что выгодно рынку, поскольку это гарантирует определенный доход. Такая система торговли практикуется на большинстве оптовых рынков развитых стран.

Один из самых важных моментов деятельности оптового рынка – выявление уровня цены на реализуемую продукцию. В большинстве случаев цены в условиях рынка складываются на основе издержек производства, стоимости транспортировки и упаковки продукции, исторически сложившиеся цены на данный вид продукции в данном районе и уровня мировой цены. Мировой опыт показывает, что создание оптовых рынков – лишь первый этап организации каналов товародвижения. Дальнейшее их развитие идет в направлении углубления специализации и концентрации производства. Кыргызстан, и Баткенская область в частности, находится в начале этого процесса, когда торговые фирмы лишь в стадии становления и медленно развиваются из-за неотлаженного рыночного механизма. В такой ситуации целесообразно создание оптовых продовольственных рынков, начиная с уровней регионов.

Для досконального изучения рынка необходимо создавать службы маркетинга в Министерстве сельского хозяйства и в структурных подразделениях областей и районов, а на сельскохозяйственных предприятиях организовать службы сбыта. Это специализированное подразделение должен заниматься вопросами организации сбыта произведенной продукции и материально-техническим снабжением. Они должны тесно сотрудничать с районными маркетинговыми службами.

Это структура маркетинговой службы в системе АПК направлена на то, чтобы по первому требованию обеспечить информацией руководителей и специалистов предприятий, хозяйств АПК о наличии

спроса и предложения на их продукцию, о том, куда и по какой цене им выгоднее ее продать, оказать помощь в применении маркетинга, предоставить консультации высококвалифицированных маркетологов.

Другая проблема связана с относительной замкнутостью продовольственных рынков из-за отсутствия эффективного механизма их функционирования. Это не стимулирует усиления товарных потоков из зон с наиболее благоприятными условиями производства в дефицитные районы, ограничивает возможности получения общехозяйственного эффекта от функционирования единого экономического пространства. Например, южные регионы республики, куда относятся Баткенская, Джалал-Абадская, Ошская области, могли бы в большей степени ориентироваться на вывоз овощной продукции, фруктов в ближнее зарубежье (Казахстан, Россия). Однако несоответствие экономических механизмов и складывающейся стихийной рыночной конъюнктуры, слабое развитие инфраструктуры приводят к большим народно-хозяйственным потерям. Полноценное насыщение рынка продуктами, даже тех районов и регионов, которые обладают благоприятным биоклиматическим потенциалом, невозможно без межрегионального и внешнеторгового обмена.

Таким образом, назрела необходимость создания оптовых рынков реализации сельскохозяйственной продукции и организации внутри них специализированных оптовых мини-рынков по реализации зерна, хлопка-сырца, картофеля и овощей, мясной и молочной продукции, фруктов и ягод и т.д. Эти рынки формируются с включением в них действующих организационных и закупочных структур на кооперативно-долевой основе их учредителей и участников. Их финансовой основой должен быть смешанный капитал.

Одним из основных элементов стратегии повышения конкурентоспособности продукции является управление ее качеством. Управление качеством продукции предполагает составление программ и выработку стратегии повышения качества труда, нормативное обеспечение и оперативное управление производством, поэтому важную роль в процессе управления играют стандартизация и сертификация.

Государственное регулирование конкуренции в сельскохозяйственном производстве должно осуществляться в форме субсидий, субвенций, льготного кредитования, налогового и инвестиционного стимулирования. Такая поддержка направлена на компенсацию части затрат, создание государственных фондов финансовой помощи, субсидирование из республиканского и регионального бюджетов части кредитов, используемых сельскохозяйственными товаропроизводителями на приобретение

высокопроизводительных машин, оборудования, введение эффективных технологий и т. д.

Важнейшая составляющая часть устойчивого развития сельскохозяйственного производства – увеличение площадей плодово-ягодных и других культур, имеющих региональные конкурентные преимущества и составляющих основу экспортного потенциала областей Южного региона.

Список использованной литературы

Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В.Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 5. С. 65.

Болобаев А. Конкурентоспособность аграрного производства / А. Болобаев // Международный сельскохозяйственный журнал. 2005. № 3. С. 21.

Дусаева Э.М. Управление конкурентоспособностью аграрной продукции / Э.М. Дусаева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 7. С. 7.

Абдымаликов К.А. Экономика Кыргызстана (на переходном этапе) / К.А. Абдымаликов. Бишкек: Бийиктик, 2010. С. 305–341.

Статистические данные по Баткенской области за 2009–2011 гг.