

ПРОБЛЕМА КРЕДИТОВАНИЯ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Республика нуждается в инвестициях. Без частных капиталовложений нет движения в экономике, поскольку нет двух самых важных составляющих движения: индивидуального риска инвестора и его интереса в получении прибыли.

Развитие сельского хозяйства обусловлено наличием финансовых средств у производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции, что в реальности является проблемой в сельской местности. Один из выходов для сельского товаропроизводителя в данной ситуации - это получение кредита на приемлемых условиях, которые конкретизируются в кредитном договоре.

Извечный вопрос: что делать? Прежде всего оценить, что уже есть. А есть немало - богатейшие природные ресурсы, способные молодые кадры, получившие образование в лучших мировых школах, и наши соотечественники по всему миру, крепко стоящие на ногах, имеющие связи в бизнесе и политике, готовые помочь республике при условии существования надежной экономической площадки. Доходность в сельском хозяйстве сильно зависит от внешних, плохо управляемых и прогнозируемых факторов: погодные условия, состояние экосистемы, эпидемии и т. п. Сильного похолодания в конце весны, засухи летом, распространения сибирской язвы или коровьего бешенства достаточно, чтобы сельхозпроизводители начали нести убытки.

Аграрный бизнес относится к сезонным видам деятельности. После посевных работ вплоть до начала реализации готовой продукции сельхозпредприятия практически не имеют резервных средств, которые могли бы быть использованы при возникновении непредвиденных обстоятельств. В развитых странах подобного рода трудности компенсируются наличием в сельском хозяйстве специализированных кредитных и страховых учреждений. В Кыргызстане эти институты пока плохо развиты, поэтому об их положительном воздействии на сельское хозяйство говорить еще рано.

В сельском хозяйстве обычно наблюдается высокий уровень конкуренции. Неспроста в традиционных учебниках по микроэкономике эту отрасль часто приводят в качестве примера рынка с чистой и совершенной конкуренцией. И хотя на самом деле чистой и совершенной конкуренции в жизни не бывает, сельское хозяйство всё же является высоконкурентной отраслью экономики. В Кыргызстане эта тенденция проявляется особенно сильно.

Прежде всего, высокая конкуренция в аграрном секторе республики объясняется наличием большого числа мелких производителей, разбросанных по всей территории страны, которым противостоит ограниченное число покупателей сельхозпродукции. Среди сельхозпроизводителей преобладают личные подсобные хозяйства. В силу того, что средний размер таких хозяйств незначителен, снижается вес отдельного хозяйства на рынке и, как следствие, усиливается конкуренция между производителями.

Интенсивность конкуренции зависит не только от размера хозяйств, численности и пространственной концентрации производителей на рынке. На уровень конкуренции также влияет степень оспариваемости отрасли, которая, в свою очередь, зависит от легкости, с которой в отрасль могут войти потенциальные конкуренты из других секторов экономики. Оспариваемость отрасли также зависит от величины издержек по выходу из рынка, то есть издержек, которые понесет производитель, решивший больше не заниматься сельским хозяйством и переориентироваться на другой вид производства.

Аграрная деятельность в Кыргызстане слабо регламентируется и зачастую не требует больших вложений. Большая часть сельского населения владеет необходимыми навыками и знаниями для ведения сельского хозяйства. Даже если одной из основных проблем нашего сельского хозяйства называют недостаточную образованность крестьян, следует признать, что на базовом уровне основная часть сельского населения

Кыргызстана владеет необходимыми навыками и знаниями. Всё это делает чрезвычайно легким для потенциальных конкурентов доступ к отрасли и выход из нее, что приводит к высокой степени ее оспариваемости и, следовательно, конкуренции.

Очень высокой в сельском хозяйстве является и региональная конкуренция. Правительства всех стран Центральной Азии и Китая (СУАР) уделяют большое внимание развитию сельского хозяйства, нацеленного как на внутренний рынок, в частности, для обеспечения продовольственной безопасности, так и на рынки других стран. Производители стран ЦА конкурируют с сельхозпроизводителями Кыргызстана сразу на двух уровнях: на рынках России, являющихся главной мишенью для сельскохозяйственных экспортеров стран ЦА и Азербайджана, и на внутреннем рынке страны. Членство Кыргызстана в ВТО, строительство Кыргызско-Китайской железной дороги и улучшение шоссейных транспортных путей между двумя странами - это факторы, способные усугубить и без того тяжелое положение крестьян и всей сельскохозяйственной отрасли республики.

Сельхозпроизводители никогда не знают наперед будущего объема своего производства. При возникновении в отрасли избытка продукции и связанного с этим затоваривания сельхозпредприятиям требуется помощь кредитных учреждений. Вместе с тем, даже при наличии развитой системы сельскохозяйственных банков, как, например, в США, сельхозпроизводители не могут полностью на нее положиться, так как банки являются крайне консервативными структурами, которые не любят поддерживать проблемные предприятия и подвергать себя ненужному риску. Например, фермеры США, в основном те, что выращивают картофель и кукурузу, переживают в последние годы большие трудности, вызванные хроническим перепроизводством продукции. Как показывает американская практика, банки готовы поддерживать несущих убытки фермеров максимум год-два, а затем предпочитают больше не рисковать. В случае, если банки не в состоянии поддерживать сельхозпроизводителей, последние вынуждены формировать собственные страховые резервы на основе средств, извлекаемых из оборотного капитала и фондов, предназначенных для капитальных вложений.

Технические особенности сельскохозяйственного производства требуют особого подхода к этой отрасли. Если в легкой или перерабатывающей промышленности при ожидании изменений характеристик спроса на продукцию возможно своевременное приспособление через изменение количества и ассортимента выпускаемой продукции, то в сельском хозяйстве быстрая и гибкая адаптация к новым условиям практически невозможна.

Хороший пример - Сингапур, который менее чем за 50 лет превратился из отсталой "рыбачьей деревни", в которой жили 70 тыс. полуголодных китайских рыбаков, в цветущий край с населением 4,5 млн. человек, куда стремится половина мирового бизнеса. И это при полном отсутствии сколько-нибудь ценных природных ресурсов, кроме, пожалуй, удобного географического местоположения.

У нас тоже есть удобное местоположение. Не будем забывать, что в свое время по территории Кыргызстана пролегал Шелковый торговый путь. Не случайно, мы думаем. Но, кроме этого, есть еще очень много того, о чем потенциальному инвестору было бы интересно узнать.

Итак, все сходится. От политиков и предпринимателей требуется усилие по оценке и мобилизации всех имеющихся ресурсов. А еще требуется систематизация информации об инвестиционном климате, о возможностях для развития бизнеса и об усилиях политиков в этом направлении. Без этой информации, сколь бы хороши ни были сами ресурсы и сколь бы мудры ни были принятые решения, инвестор к нам не пойдет.

В экономически развитых странах информационная политика крепко стоит на пяти столпах:

- 1 PR (public relations) - связи с общественностью;
- 1 IR (investor relations) - взаимоотношения с инвесторами;
- 1 CR (copywriting) - копирайтинг (написание бизнес-текстов);

- I BE (business editing) - бизнес-редактирование;
- I BBP (business book publishing) - перевод и издание бизнес-литературы.

Кто преуспел в донесении правильной информации до инвестора, тот и выиграл. Но выигрывать в конечном итоге должны государство и народ. Любой бизнес - большой или маленький - несет социальную ответственность перед людьми. И чем крупнее бизнес, тем выше ответственность. Появление крупных инвесторов в стране - это благо для Кыргызстана, поскольку оно запустит механизм реализации всех ресурсов, которые томятся в ожидании применения уже не один год.

Какая же информация и в какой форме нужна инвестору (кроме статистики по операционной прибыли, которую легко обнаружить в стандартной финансовой отчетности компании)?

Прежде всего это годовые отчеты - единственный документ любой уважающей себя компании, в котором руководство и собственники могут ясно изложить стратегическое видение бизнеса. Ни один крупный инвестор не принимает решения без ознакомления с этим документом компании. К сожалению, в странах СНГ сегодня существует порочная практика подмены реальной стратегически важной информации в годовом отчете красивой внешней оболочкой, за которой стоит обычная финансовая статистика, без анализа перспектив и текущего состояния бизнеса.

Абсолютно новое веяние современности - подготовка электронного формата годового отчета со специально разработанной системой навигации и обобщения информации с приложенными в едином пакете презентациями для инвесторов и информационными меморандумами. Подготовка такой документации - долгий и кропотливый процесс.

Сложность не в том, чтобы собрать всю относящуюся к делу информацию, сплести ее в единую книгу и украсить иллюстрациями. А в том, как сделать заложенную в цифрах и фактах экономическую мысль убедительной. Просто “нефтянке” или металлообработке деньги на развитие давать никто не станет. Нужны гарантии - либо на государственном уровне, либо в виде устойчивого экономического роста с убедительным обоснованием причин, почему инвестиции нужны, к какому результату они приведут и в какой срок.

Средства, вложенные в подготовку информационных пакетов для инвесторов, имеют не сиюминутную, а отложенную ценность. Качественно сделанные материалы, размещенные на сайтах компании, представленные на деловых переговорах, разосланные потенциальным инвесторам, - свидетельство серьезного отношения руководства и собственников бизнеса к своему делу, что не может не привлечь внимания потенциальных инвесторов. Кстати сказать, каждая компания, идущая на первичное размещение акций, четко осознает важность такого рода документов, и подготовка к этому событию, включая разработку целого пакета информационных материалов, нередко занимает целый год, а то и больше.

То же самое относится к другим информационным материалам, исключительность которых сильно недооценивается руководством компаний. К ним относятся информационные меморандумы, публичные презентации, квартальные отчеты, личная корреспонденция с руководством.

К сожалению, в экономических школах этому искусству не учат, а между тем без владения мастерством письма и четкого изложения своих мыслей как в устной речи, так и на письме о мечтах достигнуть хоть каких-нибудь заметных карьерных высот и признания в профессиональном сообществе можно смело забыть.

Одним словом, деньги из ничего не возникнут, и просто за общую идею, кое-как изложенную, их никто давать не станет. Иначе говоря - язык и форма представления бизнес-идей имеют добавочную стоимость в неменьшей степени, чем другой нематериальный актив лидеров рынка - репутация компании, который, кстати, иногда определяет рыночную стоимость компании в гораздо большей степени, чем совокупная амортизированная стоимость активов.

Поэтому многим иностранным инвесторам наша система представляется не только карикатурной, но и бессмысленной. Неорганизованные работы в администрациях высших органов управления лишний раз показывают, что власти необходимо обрести ясное

видение цели развития нашей экономики и четко определить приоритеты для концентрации усилий и ресурсов.

Результатом работы экономики любой страны являются конечные доходы всех участников рынка, — это заработная плата населения, прибыль предприятий и налоги, поступающие в государственный бюджет, что, в конечном счете, и составляет ВВП страны. Очевидно, что простое увеличение одного из этих компонентов ВВП влечет за собой соответствующее уменьшение другого, поэтому, чтобы обеспечить общий рост ВВП, прежде всего, надо решить проблему роста производительности труда, что сделать чрезвычайно сложно. А в условиях нашей страны, где большая часть экономики представлена, по существу, натуральным сельским хозяйством — это сложно вдвойне. Ни для кого не секрет, что промышленность в Кыргызстане за годы существования СССР создавалась искусственно, жесткими административными решениями. По единому плану размещения производительных сил страны строились и запускались в эксплуатацию промышленные предприятия, для которых создавались научно-техническая база и база профессиональной подготовки кадров. Так, при прохождении пути от ремесленничества к индустриальному производству был создан промышленный комплекс страны, который, в силу отсутствия достаточной истории развития, не имел глубоких корней в нашем обществе. Поэтому, после развала СССР в результате бездарно проведенной приватизации промышленный комплекс страны был уничтожен, и страна в одночасье возвратилась в состояние 30-х годов прошлого века. Потеряв промышленность, мы потеряли научно-технический потенциал и профессионально подготовленные производственные кадры. Все это произошло в обстановке, когда все страны вокруг нас, наоборот, двигались к технологическому совершенству.

Так как же в этом случае, получить прибыль при низком темпе роста потребительских цен? Для того чтобы позволить себе такой темп инфляции как у нас, надо иметь структуру хозяйства и производительность труда как в Англии или Германии, а также не более 5% населения, занятого в сельском хозяйстве, пусть даже и высокопроизводительном. Мы же не имеем ни первого, ни второго, более того, в низкопроизводительном сельском хозяйстве у нас занято почти 60% населения страны. Здесь не ставится вопрос необходимости допустить рост цен — ни в коем случае! Вопрос в другом. Какими средствами и как обеспечить стабильность цен? Ответ также прост, как не проста его реализация: снижение цен обеспечивается ростом производительности труда. Иного экономически обоснованного решения просто не существует. Другое дело — практическая реализация этого решения — чрезвычайно сложная задача, но кто сказал, что управлять экономикой легко? При этом надо всегда учитывать тот факт, что иностранный капитал приходит в страну, прежде всего, в том случае, если видит в ее экономике высокий уровень внутренних сбережений. Это значит, что в стране созданы хорошие условия для бизнеса, который в своей работе опирается на беспристрастную и справедливую судебную систему. Это главные факторы роста объема иностранных инвестиций. Прочная макроэкономика — это не цель, а всего лишь необходимое первоначальное условие.

Представим себе потенциального иностранного инвестора, который, прежде чем принять решение, изучает наш платежный баланс и видит: большой внешний долг, большой дефицит текущего счета, — это значит, займы используются непродуктивно, а конфликт между стремлением сдерживать темп инфляции, с одной стороны, и сохранять стабильно низкий обменный курс, с другой — нарастает. Суть этого конфликта заключается в том, что низкий темп роста потребительских цен в условиях роста себестоимости внутреннего продукта, во-первых, препятствует прибыльной работе предприятий, не позволяя им обновлять средства производства и приводя их в состояние деградации и, во-вторых, через низкий обменный курс стимулирует импорт и тормозит экспорт. Это замкнутый круг, так как любая попытка изменить обменный курс в целях сокращения дефицита текущего счета в условиях нашего непродуктивного использования валютных средств и значительной доли импорта на потребительском рынке, неминуемо

вызывает рост цен. Поэтому настоящая ситуация в экономике — это потеря будущего, так как уже давно запущен процесс деградации производственных мощностей и, как следствие, постоянно сокращаются условия и возможности роста производительности труда. В результате происходит потеря внешних рынков и снижение экспорта, а значит — сокращение притока валюты. Таким образом, формируется ситуация роста валютных затрат и снижения валютных доходов, но при этом страна должна оплачивать растущие валютные обязательства по внешнему долгу, а также критический импорт.

Такое развитие ситуации очень легко срывает в кризис даже относительно небольшой дефицит текущего счета платежного баланса. Понимая это, иностранный инвестор, в лучшем случае, засомневается в устойчивости нашей экономики, а в худшем — просто откажется от мысли прийти к нам. При этом единственной темой для диалога с зарубежными инвесторами будет проблема — как сохранить и вернуть свои кредиты.

Литература

1. Петранева Г.А. Экономика сельского хозяйства и менеджмент. Практикум. –М., 2005.
2. Дейнингер К. Земельная политика в целях развития и сокращения бедности -М., 2005.
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. –М., 2002.