

УДК 332.1: 334.025

МЕХАНИЗМЫ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ЧЕРЕЗ ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМ В РЕГИОНАХ

Койчуманов Талайбек Джумашевич, доктор экономических наук, профессор,
руководитель <tkoichumanov@gmail.com>

Асанов Бакытбек Даирович, координатор по взаимодействию с региональными
инвестсоветами <a.baktybek@gmail.com>

Секретариат Совета по развитию бизнеса и инвестициям
при Правительстве Кыргызской Республики

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы усиления государственно-частного диалога в регионах Кыргызской Республики. Конечной целью предлагаемых преобразований является улучшение бизнес-среды в регионах на основе отбора бизнес-экосистем и проведения диалога между бизнес-сообществом и органами государственного управления. Отмечаются слабые стороны традиционного диалога и предлагается новая концепция построения диалога на основе отбора бизнес-экосистем. Обосновывается необходимость отбора бизнес-экосистем, предлагается методология отбора бизнес-экосистем на основе балльных критериев экономической эффективности проектов, приводятся примеры отбора бизнес-экосистем на практике отдельных районов Кыргызской Республики.

Ключевые слова: государственно-частный диалог, региональные инвестиционные советы, улучшение бизнес-среды, бизнес-экосистема, лидирующие компании бизнес-экосистем, экономическая эффективность, конкурентные преимущества, методология отбора бизнес-экосистем.

MECHANISMS FOR IMPROVING THE INVESTMENT CLIMATE THROUGH BUILDING BUSINESS-ECOSYSTEMS IN THE REGIONS

Koichumanov Talaibek Djumashevich, Doctor of Economics, Professor,
Head of the Secretariat <tkoichumanov@gmail.com>

Asanov Baktybek Dairovich, Coordinator for interaction with regional investment councils
<a.baktybek@gmail.com>

Secretariat of the Business Development and Investments Council under the GKR

Abstract

In this article, the authors consider theoretical and practical issues of strengthening public-private dialogue in the regions of the Kyrgyz Republic. The ultimate goal of the proposed reforms is to improve the business environment in the regions based on the selection of business ecosystems and conducting a dialogue between the business community and government on their basis. The article highlights the weaknesses of the traditional dialogue and proposes a new concept for building a dialogue based on the selection of business ecosystems. The authors justify the need for selecting business ecosystems, propose a methodology for selecting business ecosystems based on scoring criteria for economic efficiency of projects, and give examples of selecting business ecosystems in practice in certain regions of the Kyrgyz Republic.

Keywords: public-private dialogue, regional investment councils, improving the business environment, business ecosystem, leading companies of business ecosystems, economic efficiency, competitive advantages, methodology for selecting business ecosystems.

РЕГИОНДОРДО БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМАЛАРЫН КУРУУ АРКЫЛУУ ИНВЕСТИЦИЯЛЫК АБАЛДЫ ЖАКШЫРТУУ МЕХАНИЗМДЕРИ

Койчуманов Талайбек Джумашевич, экономика илимдеринин доктору, профессор,
катчылыгынын башчысы <tkoichumanov@gmail.com>

Асанов Бактыбек Даирович, регионалдык инвестициялык кеңештердин координатору
<a.baktybek@gmail.com>

Кыргыз Республикасынын Өкмөтүнө караштуу Бизнеси өнүктүрүү жана инвестиция
боюнча кеңешинин катчылыгы

Кыскача мүнөздөмө

Бул макалада авторлор тарабынан, Кыргыз Республикасынын аймактарында мамлекеттик-жеке диалогду күчөтүү боюнча теориялык жана практикалык маселелери каралат. Сунуш кылынган өзгөртүүлөрдүн негизги максаты, бизнес-экосистемаларын тандоо жана алардын негизинде бизнес-коомчулук менен мамлекеттик бийлик органдарынын ортосундагы диалогду уюштуруу менен бирге аймактардыгы бизнес-чөйрөнү жакшыртуу болуп саналат. Макалада буга чейинки болгон диалогдун алсыз жактарын белгилеп, бизнес-экосистемаларды тандоо аркылуу диалог куруунун жаңы концепциясы сунушталат. Авторлор бизнес-экосистемаларды тандоо керектигин негиздеп, долбоорлордун экономикалык натыйжалуулугунун негизинде балдык критерий аркылуу бизнес-экосистемалардын тандоо методологиясын сунуштап, Кыргыз Республикасынын айрым аймактарында иш жүзүндө бизнес-экосистемаларды тандоо мисалдары келтирилет.

Негизги сөздөр: мамлекеттик-жеке диалог, регионалдык инвестициялык кеңеш, бизнес-чөйрөнү жакшыртуу, бизнес-экосистемасы, бизнес-экосистеманын алдынкы ишканасы, экономикалык натыйжалуулук, атаандаштык артыкчылыгы, бизнес-экосистемаларын тандоо методикасы.

Основная задача государственно-частного диалога (в дальнейшем ГЧД) заключается в том, чтобы довести голос бизнеса, а именно информацию о препятствиях, которые мешают развиваться бизнесу, о мерах по улучшению бизнес-среды до государственных органов и совместно внедрить решения организационного или правового характера по улучшению бизнес-среды и инвестиционного климата. Другими словами, задачей ГЧД является установление обратной связи между правительством и бизнес-сообществом по вопросам улучшения бизнес-среды и инвестиционного климата в стране.

Отличие ГЧД на центральном и региональном уровнях

В отличие от площадки государственно-частного диалога на центральном уровне – Совета по развитию бизнеса и инвестициям при Правительстве КР (в дальнейшем Инвестсовет), где рассматриваются общеэкономические, секторальные проблемы, для решения которых требуется изменить законодательство, задачи региональных инвестсоветов (в дальнейшем РИС) могут отличаться масштабностью, носить региональный характер. Решения РИС могут приниматься на местном уровне айылными кеңешами, айыл-окмоту, региональными структурами министерств, ведомств, полномочными представителями Правительства Кыргызской Республики. Если рекомендации, принятые на площадках РИС, требуют изменения нормативных правовых актов, то они направляются в соответствующие министерства, ведомства для рассмотрения или делегируются для рассмотрения на Инвестсовете. Кроме того, в отличие от центрального общереспубликанского уровня на региональном уровне ощущается ограниченность организационного и аналитического потенциала бизнес-ассоциаций, которые могут профессионально поднимать вопросы и готовить проекты решений. [1]

Целью разработки нового формата работы РИС является усиление государственно-частного диалога на региональном уровне за счет отбора бизнес-экосистем в областях и районах. Такой отбор позволит определить приоритетные проекты в регионах и строить ГЧД на идентификации проблем конкретных бизнес-проектов, выявлять проблемы и искать пути решения на всем процессе работы таких проектов – от создания до реализации конечной продукции.

Почему бизнес-экосистемы?

Бизнес-экосистема – это ряд ведущих проектов бизнеса, которые осуществляются на территории региона и вносят значительный вклад в развитие социально-экономической жизни территории.

Бизнес-экосистема региона – это особые дружественные и взаимовыгодные отношения бизнес-сообщества региона. Такая система образуется на базе ведущих компаний-лидеров, обладающих конкурентными преимуществами, приверженных к инновациям, имеющих общее видение развития региона.

Компании-лидеры, или **«лидирующие компании» бизнес-экосистем** в организационном плане могут быть индивидуальными предприятиями или носить кооперативную форму, объединяя в себе фермерские хозяйства и индивидуальные предприятия.

Система предполагает наличие сети предприятий, включая поставщиков, дистрибьюторов, клиентов, правительственные учреждения, общественные организации, которые участвуют в производстве и поставке конкретных товаров и услуг компаний бизнес-экосистемы.

Социальная инфраструктура также является частью бизнес-экосистемы, обеспечивая устойчивость ее существования. Этим элементом бизнес-экосистема отличается от кластера, который включает в себя только производственную инфраструктуру. Кластер может быть элементом бизнес-экосистемы, ее составной частью. [2]

По мнению отдельных авторов [3], отличие бизнес-экосистемы от кластера – это несколько иные механизмы и принципы взаимодействия и операции: бизнес-экосистема может выступать как органично и гармонично устроенная совокупность кластеров. Формирование и функционирование кластеров представляет собой этап развития бизнес-экосистемы. По мере накопления критической массы и капитала кластер становится полноценной бизнес-экосистемой.

Один из основателей научного направления бизнес-экосистемы Джеймс Мур предложил рассматривать экономическую деятельность как экосистему, где покупатели и производители играют взаимодополняющие роли, совместно эволюционируя в направлении, задаваемом компаниями, которые находятся в центре экосистемы. Здесь важным отличительным элементом образования бизнес-экосистемы является наличие характеристик экосистемы. [4]

Характерной чертой бизнес-экосистемы является присутствие в ней лидирующих компаний, которые знают современные тенденции развития экономики, способны применять инновационные методы хозяйствования, использовать конкурентные преимущества и создавать, в конечном счете, дружественную среду для всех партнеров, осуществляющих бизнес в регионе.

Предприятия бизнес-экосистемы определяют возможности и роли, стремятся соответствовать направлениям, установленным одной или несколькими компаниями-лидерами.

Те компании, которые играют лидирующие роли, могут меняться с течением времени, но функция лидера экосистемы ценится сообществом, потому что она позволяет членам двигаться к общему видению, чтобы выровнять свои инвестиции и определить взаимоподдерживающие роли.

Предыдущий опыт построения ГЧД в регионах с момента создания РИС решением Инвестсовета в 2016 году показал, что на заседания РИС зачастую выносились не качественно подготовленные, зачастую повторяющиеся вопросы, без детального анализа и конкретных решений. Такие заседания РИС носили характер одноразовых круглых столов и решения, принятые на них, плохо поддавались мониторингу исполнения, что значительно снижало интерес бизнес-сообщества к участию в работе таких заседаний. Важной чертой эффективности площадок ГЧД является возможность доведения решений до конечного результата, чтобы участники обсуждений могли видеть реальный вклад от таких диалогов в вопросах улучшения бизнес-климата в регионах.

Основными причинами недостаточной эффективности работы РИС в организации государственно-частного диалога в регионах являются организационные издержки, связанные с отсутствием мотиваций представителей власти в проведении такого диалога с бизнес-сообществом, отсутствие финансирования рабочих органов РИС, низкий профессиональный уровень и потенциал бизнес-сообщества в регионах и др.

Выбор бизнес-экосистем для ГЧД на площадках РИС, на наш взгляд, позволит максимизировать интерес к проблемам конкретных проектов. Бизнес-экосистемы объединяют вокруг себя бизнес-сообщества в регионах, так как проблемы бизнес-экосистем являются общими для многих предпринимателей региона. Учитывая, что лидирующие компании, на базе которых создаются бизнес-экосистемы, обладают значительным потенциалом для развития и деятельность которых непосредственно связана с общими экономическими и социальными проблемами региона, продвижение проектов лидирующих компаний бизнес-экосистем будет сказываться на развитии всего региона. В этом и заключается характерная отличительная черта бизнес-экосистем – их дружелюбность по отношению ко всем партнерам в регионе. Такой подход, на наш взгляд, существенно повышает устойчивость развития региона.

По оценке экспертов, преимуществом бизнес-экосистем является то, что организации экосистемы фокусируются на ключевых компетенциях и должны сотрудничать для развития инноваций. Решение сложных задач стимулирует сотрудничество предприятий экосистемы в поиске технологий, новых продуктов, услуг, сокращении сроков вывода их на рынок. Цель бизнес-экосистемы – **«оркестровка – координация участников для достижения индивидуальной или коллективной эффективности»**. [5]

Для объективности отбора лидирующих компаний, на базе которых создаются бизнес-экосистемы – этих локомотивов бизнеса на местах, предлагается методология определения приоритетных региональных проектов по объективным экономическим критериям, таким как наличие ресурсов, конкурентных преимуществ, подготовленность работников, наличие потенциала для экспорта и др. [6] Отбор проектов бизнес-экосистем будет осуществляться на основе оценки по балльной системе, которую будут проводить независимые эксперты.

Фокус на бизнес-экосистемы в развитии ГЧД в регионах делается для усиления взаимодействия всех партнеров и создания дружелюбной атмосферы ведения бизнеса в регионе. В то же время выбор лидирующих проектов и компаний, на базе которых создаются бизнес-экосистемы, не исключает конкуренции за лидерство в бизнес-экосистеме, важно только, чтобы такая конкуренция сохраняла общее направление развития по улучшению инвестиционного климата в регионе.

После согласованного с местными властями отбора бизнес-экосистем в регионах, будут проведены тренинги по ГЧД для бизнес-экосистем, на которых будут объяснены цели и задачи ГЧД. Все заседания РИС будут строиться исходя из потребности лидирующих компаний бизнес-экосистем по мере возникновения у них проблем и нерешенных вопросов. На каждом заседании РИС будут рассматриваться вопросы бизнес-экосистем в первоочередном порядке. Могут также вноситься в повестку заседания и другие вопросы. Должен проводиться мониторинг исполнения решений заседаний РИС на всех этапах реализации проектов бизнес-экосистем. Тем самым будут выявляться не только специфические для бизнес-экосистемы проблемы, но и общие для всех предпринимателей

региона, начиная от земельных и финансовых вопросов при создании проектов (вопросы выделения, получения разрешений, лицензий), заканчивая вопросами налогового и таможенного администрирования, технического регулирования, хранения, транспортировки и т.д.

Прежде чем перейти к технологии отбора бизнес-экосистем, подытожим их основные преимущества.

Итак, что дает внедрение бизнес-экосистем?

- обеспечение эффективного использования конкурентных преимуществ региона (опыт, квалификация населения, спрос на производимую продукцию и т.д.);
- эффективное использование местных условий и ресурсов региона;
- взаимную поддержку участников бизнес-экосистемы и эффективное распределение инвестиций;
- усиление взаимосвязи всех потенциальных участников ГЧД в регионах для рассмотрения и решения проблем бизнес-экосистемы;
- достижение устойчивого развития с учетом социальных ценностей населения региона.

Для формирования бизнес-экосистемы необходимо сделать следующие шаги.

Шаг 1. Определить специализацию бизнес-экосистемы. Обосновывается отраслевая направленность лидирующих компаний исходя из географического разделения труда и опыта работников компаний, наличия у них необходимой квалификации для производства товаров и услуг.

Этот шаг полностью согласуется с национальными приоритетами правительства Кыргызской Республики по переходу формирования региональной политики от отраслевого подхода к комплексной модели развития регионов, основанной на их самобытности, специфичности и специализации. Так, согласно Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018-2040 гг., специализация регионов на ограниченном числе производимых продуктов станет предпосылкой для развития в них крупного и конкурентоспособного производства. Это же отмечено в задачах Концепции региональной политики Кыргызской Республики на период 2018-2022 гг., где определяется необходимость внедрения механизмов стимулирования развития регионов путем их специализации, формирования экономически конкурентоспособных кластеров, реализации инвестиционных проектов, в том числе в рамках государственно-частного партнерства.

Шаг 2. Кооперация. Кооперируются все предприятия, специализирующиеся на производстве определенного отраслевого продукта. Это во многом решает такие проблемы, как мелкотоварность продукции и низкая цепочка добавленной стоимости, снижение издержек производства. Поэтому кооперация как форма организации труда, при которой определенное количество предпринимателей или предприятий совместно участвуют в общем процессе производства товаров и услуг, играет важную роль при формировании бизнес-экосистем.

Шаг 3. Собственно формирование бизнес-экосистемы. Определяются все экономические связи и ресурсы внутри региона, задаются общие рамки взаимодействия.

Технология формирования бизнес-экосистемы состоит из нескольких стадий.

Важно отметить, что компании-лидеры могут специализироваться по выпуску продукции в какой-то отрасли, и поэтому важно, чтобы эта отрасль или продукт имели конкурентные преимущества.

Стадия 1. Оценка соответствия отраслевой специализации компаний трем критериям, по которым можно судить о наличии конкурентных преимуществ [7]:

- 1) наличие ресурсной базы, необходимой для производства и экспорта продукции;
- 2) стоимость производства продукции;
- 3) опыт, навыки и квалификация населения.

Стадия 2. Оценка значимости критериев отраслевой специализации компаний. По каждому из вышеназванных критериев проводится балльная оценка. Баллы зависят от степени воздействия конкурентных преимуществ: минимальные баллы – когда воздействие ограничено регионом; максимальные баллы – в случае возможности поставлять товары и услуги на экспорт. При этом учитывается степень профессиональной подготовки населения по соответствующей отраслевой специализации компаний.

Ниже представлена табл. 1, в которой описаны значения баллов по трем критериям в зависимости от степени воздействия конкурентных преимуществ на производство продукции.

Таблица 1. Балльная оценка критериев конкурентных преимуществ отрасли

№ п.п.	Критерий	1 балл	2 балла	3 балла
1.	Наличие ресурсной базы, необходимой для производства и экспорта продукции	Наличие ресурсов для потребления внутри региона	Наличие ресурсов для потребления внутри страны	Наличие ресурсов сверх потребления в стране и возможность экспорта
2.	Стоимость производства продукции	Стоимость производства ниже, чем в других районах области	Стоимость производства ниже, чем по стране	Стоимость производства ниже, чем в странах экспорта
3.	Опыт, навыки и квалификация населения	Наличие исторических навыков	Пройдено дополнительное обучение, тренинги и т. д.	Существует непрерывная система повышения квалификации

Примечание: Определяется экспертной группой с помощью балльного критерия.

Оценка значимости определяется экспертами по каждому критерию отраслевой специализации. Ниже представлена информация: какими экспертами должна проводиться оценка и какими документами должна подтверждаться экспертиза.

По критерию № 1

- оценка производится экспертами (НИИ Минсельхоза, НИИ почвоведения и т.д.);
- оценка подтверждается статистическими данными, экспертными заключениями и другими количественными и качественными характеристиками.

По критерию № 2

- оценка производится независимыми экспертами в области сельского хозяйства и промышленности;
- оценка подтверждается статистическими данными, экспертными заключениями и другими количественными и качественными характеристиками.

По критерию № 3

- оценка производится экспертами МСУ, государственных и общественных организаций;
- оценка подтверждается статистическими данными, экспертными заключениями и другими количественными и качественными характеристиками.

Ниже представлены примеры отбора отраслевой специализации для компаний бизнес-экосистем.

Пример 1. Ат-Башинский район, Нарынская область

Продукция	1 критерий	2 критерий	3 критерий	Итого баллов
Производство картофеля	2	3	2	7
Животноводство	3	2	2	7
Садоводство	0	0	0	0
Пшеница	1	0	0	1

Наибольшие баллы (наилучшие конкурентные преимущества) у производства картофеля и животноводства, что может быть рекомендовано лидирующим компаниям бизнес-экосистемы Ат-Башинского района Нарынской области.

Пример 2. Баткенский район, Баткенская область

Продукция	1 критерий	2 критерий	3 критерий	Итого баллов
Производство картофеля	1	0	1	2
Производство мяса	0	1	1	2
Садоводство (урюк)	3	2	2	7
Производство пшеницы	0	0	0	0

Для лидирующих компаний бизнес-экосистемы Баткенского района Баткенской области может быть рекомендовано производство продукции из урюка, так как урюк имеет наилучшие конкурентные преимущества по сравнению с другими продуктами.

Пример 3. Жети-Огузский район, Иссык-Кульская область

Продукция	1 критерий	2 критерий	3 критерий	Итого баллов
Производство картофеля	1	1	1	3
Производство мяса	1	1	1	2

Производство пшеницы	1	0	0	1
Садоводство (яблоки)	2	2	3	7

Для лидирующих компаний бизнес-экосистемы Жети-Огузского района Иссык-Кульской области могут быть рекомендованы занятие садоводством и производство продукции из урюка и других фруктов.

Пример 4. Сокулукский район, Чуйская область

Продукция	1 критерий	2 критерий	3 критерий	Итого баллов
Производство картофеля	1	2	1	5
Производство мяса	2	1	2	5
Садоводство (урюк)	0	0	0	0
Производство пшеницы	1	1	1	3
Производство молока	2	2	3	7

Производства молока, мяса и картофеля имеет наилучшие конкурентные преимущества, и их можно рекомендовать для лидирующих компаний бизнес-экосистемы Сокулукского района Чуйской области.

Приведенные примеры оценки отраслевой специализации по районам носят условный характер. В реальности такая оценка должна быть проведена экспертами и подтверждена статистическими данными и исследованиями.

Подводя итоги, можно сказать, что бизнес-экосистемы могут создать устойчивую систему отношений для развития региона, сделав акцент на конкурентных преимуществах, что будет способствовать повышению товарности сельскохозяйственной продукции, снижению издержек производства, что крайне важно для продвижения продукции на экспорт. Описанные в статье методология и технология отбора бизнес-экосистем направлены, прежде всего, на местные сообщества, чтобы они могли подойти профессионально к выбору приоритетов развития. Государственно-частный диалог, построенный на основе рассмотрения проблем лидирующих компаний бизнес-экосистем, существенно повысит эффективность таких площадок, как региональные инвестиционные советы.

Использованные источники

1. Асанов, Б., Бримкулова, К., Юлдашева, М. Руководство по государственно-частному диалогу для региональных инвестиционных советов / Под общей ред. проф. Т. Дж. Койчуманова. – Бишкек: Аль Салам, 2018. – 80 с.

2. Price, V. Cluster policy. – М.: Business, 1996. – Р. 341.
3. Андросик, Ю. Н. Бизнес-экосистемы как форма развития кластеров // Труды БГТУ. – 2016. – №7.
4. Moore, James F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. – New York: Harper Business, 1996.
5. Реймер, Д. 5 стратегий построения бизнес-экосистем. – Режим доступа: <http://denreumer.com/business-ecosystem>
6. Портер, М. Э. Международная конкуренция / Пер. с англ., под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Портер, М. Э. Конкуренция. – М., СПб., К.: Вильямс, 2006. – С. 602.