

**М. РЫСКУЛБЕКОВ атындагы  
КЫРГЫЗ ЭКОНОМИКАЛЫК УНИВЕРСИТЕТИ**

**Н. ИСАНОВ атындагы  
КЫРГЫЗ МАМЛЕКЕТТИК КУРУЛУШ, ТРАНСПОРТ жана  
АРХИТЕКТУРА УНИВЕРСИТЕТИ**

Д 10.22.646 диссертациялык кеңеши

Кол жазма укугунда  
УДК: 338.48(575.2) (043.3)

**Табышова Адилия Койчукеевна**

**ЕАЭБ шарттарында соода секторундагы чакан жана орто бизнестин  
өнүгүшү  
(Кыргыз Республикасынын мисалында)**

08.00.05 – экономика жана эл чарбасын башкаруу

экономика илимдеринин кандидаты илимий даражасын изденип алуу үчүн  
жазылган диссертациянын

**АВТОРЕФЕРАТЫ**

Бишкек 2022ж.

Диссертациялык иш М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин экономика жана тышкы экономикалык ишмердүүлүк кафедрасында аткарылды.

Илимий жетекчи:

**Жапаров Акылбек Усенбекович,**  
экономика илимдердин доктору, доцент, Кыргыз Республикасынын министрлер кабинетинин төрагасы

Расмий оппонеттер:

**Дербишева Эльмира Дупеновна,**  
экономика илимдердин доктору, доцент, Н. Исанов атындагы Кыргыз мамлекеттик курулуш, транспорт жана архитектура университетинин колледжинин деканы

**Макеева Мээрим Туратбековна,**  
экономика илимдеринин кандидаты, Банктар аралык процессинг борбору ЖАКтын бөлүм башчысы.

Жетектөөчү уюм:

Ж. Баласагын атындагы Кыргыз мамлекеттик улуттук университетинин экономика кафедрасы, дареги: Кыргыз Республикасы, Бишкек ш., Жибек-Жолу пр-тиси 394, 227-каб.

Диссертациялык ишти коргоо 2022 - жылдын 25 - мартында саат 13.00 дө М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин жана Н. Исанов атындагы Кыргыз мамлекеттик курулуш, транспорт жана архитектура университетинин алдындагы Д 10.22.646 диссертациялык кеңешинин отурумунда өтөт. Дареги: 720033, Кыргыз Республикасы, Бишкек ш., Тоголок Молдо көч., 58

Диссертация менен М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин (Бишкек шаары, көч. Тоголок Молдо 58), жана Н. Исанов атындагы Кыргыз мамлекеттик курулуш, транспорт жана архитектура университетинин (Бишкек шаары, Малдыбаева көч., 38 б) китепканаларында, таанышууга болот.

Автореферат 2021-жылдын 25- февралында таркатылды.

диссертациялык кеңештин  
окумуштуу катчысы, э.и.к.,  
доцент

Кадыралиев А.Т.

## ИШТИН ЖАЛПЫ МҮНӨЗДӨМӨСҮ

**Диссертациянын темасынын актуалдуулугу.** Дүйнөлүк тажрыйба көрсөткөндөй, цивилизациялуу формадагы чакан жана орто бизнес экономикалык өнүгүү темпин тездетүүчү фактор гана эмес, ошондой эле экономиканы жана бүтүндөй коомдук жашоону калыбына келтирүүнүн маанилүү шарты болуп саналат. Бирок, Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин калыптануу процесси экономикалык кризистин, жашоо деңгээлинин төмөндөшүнүн фонунда өткөөл мезгилдин өтө оор жана дайыма эле жагымдуу эмес социалдык-экономикалык жана саясий шарттарында өттү. Экономиканын бул секторунун калыптануу процесси дагы эле анын динамикалуу өнүгүшүнө тоскоолдук кылган объективдүү жана субъективдүү мүнөздөгү бир катар кыйынчылыктарга дуушар болууда.

Көптөгөн окумуштуу-экономисттердин изилдөөлөрү чакан жана орто бизнестин өнүктүрүүгө арналган, бирок Кыргызстандын соода тармагында айрыкча өткөөл экономиканын конкреттүү шарттарында чакан жана орто бизнестин бир катар көйгөйлөрү жетишсиз иликтенген бойдон калууда. Бул биринчи кезекте тармактын өнүгүү өзгөчөлүктөрүнө, мамлекеттик колдоонун экономикалык механизмдеринин калыптанышына, бул ишмердүүлүк чөйрөсүнүн калыптануу жана өнүгүү процессиндеги аймактык айырмачылыктарга ж.б. тиешелүү. Мындай проблемаларды изилдөөнүн актуалдуулугу айдан ачык. Чакан жана орто бизнестин өнүктүрүүнүн көптөгөн маселелерин иликтөөнүн жетишсиздиги, ошондой эле талаштуу мүнөзү бул диссертациялык иштин темасын тандоону аныктады.

Чакан жана орто бизнес, ошондой эле анын өлкө экономикасындагы ролу чет элдик авторлордун кеңири чөйрөсүнүн - Д.Белл (1999), П.Друкер (2007), , Д.Одретч (2013), ж.б. изилдөө предмети болуп саналат. Постсоветтик доордо бул темага А. Г. Аганбегян (1986), А.П. Бунич (1991), Е.М. Примаков (1987), Н.П. Шмелев жана башка орус окумуштууларынын изилдөөлөрү арналган. Ата мекендик окумуштуулардын арасында бул тармактын өнүгүшүн Ш.М. Мусокожоев (2015), Т.К. Койчуев (1995), Э.В. Самигулин (2012), Б.А. Токсобаева (2015) жана башка экономисттер изилдешкен. Чакан жана орто бизнестин калыптанышынын жана өнүгүүсүнүн эң актуалдуу аспектилерин экономика илимдеринин доктору, профессор Т.К. Камчыбековдун «Рынок экономикасына өтүү мезгилинде Кыргыз Республикасында ишкердиктин өнүгүшүнүн жана калыптанышынын мыйзам ченемдүүлүктөрү» эмгегинде изилденген.(2001)

Акыркы 10-15 жыл дүйнөлүк экономиканын глобалдашуусун жана байланыш тармагындагы илимий-техникалык прогрестин жетишкендиктерин эске алуу менен продукцияны дүйнөлүк жана регионалдык товардык рыноктордо илгерилетүү концепцияларында жана ыкмаларында түп-тамырынан бери

өзгөрүүлөр жүргөндүгү менен мүнөздөлөт. Дүйнөлүк соодада COVID-19 пандемиясына байланыштуу экономикалык өсүштүн токтошу күчөгөн учурда, электрондук сооданын олуттуу өсүшү байкалды. Өлкөнүн экономикасынын ийгиликтүү өнүгүүсүнүн факторлорунун бири катары ЕАЭБ рыногунда электрондук соода форматында Кыргызстандын товарларын жана кызматтарын илгерилетүү боюнча Кыргызстандагы ЧОБдун мүмкүнчүлүктөрүн баалоо диссертациялык иштин актуалдуулугун аныктайт.

**Диссертациялык иштин темасынын артыкчылыктуу илимий багыттар, ири илимий программалар (долбоорлор), билим берүү жана илимий мекемелер тарабынан жүргүзүлүүчү негизги илимий-изилдөө иштери менен байланышы.** Диссертациялык изилдөө ЕАЭБ рынокторунда товарларды жана кызматтарды илгерилетүү үчүн инновацияларды киргизүү жана Кыргызстандын бир катар курч социалдык-экономикалык көйгөйлөрүн чечүү менен өлкөнүн экономикасынын маанилүү жана ажырагыс бөлүгү катары бул тармакты колдоо үчүн мамлекеттик саясатты оптималдаштыруу жаатында өлкөдөгү чакан жана орто бизнести өнүктүрүү боюнча сунуштарды иштеп чыгууга багытталган илимий иштердин алкагында жүргүзүлдү.

**Изилдөөнүн максаты жана милдеттери.** Диссертациялык изилдөөнүн негизги максаты - бул чөйрөнүн өнүгүү тенденцияларын изилдөөнүн негизинде ЕАЭБ шарттарында электрондук соода форматында Кыргызстандын чакан жана орто бизнесинин товарларын жана кызматтарын илгерилетүүнүн натыйжалуу механизмин аныктоо боюнча сунуштарды иштеп чыгуу болуп саналат.

Бул максатка жетүү үчүн изилдөө ишинде төмөнкү бир катар милдеттерди чечүү зарыл болду:

1. Чакан жана орто бизнестин экономикадагы маңызын жана маанисин карап чыгуу жана ЧОБдун өнүгүшүнө таасир этүүчү негизги факторлорду аныктоо;
2. Электрондук сооданы өнүктүрүүнүн учурдагы дүйнөлүк тенденцияларын жана технологияларын талдоо.
3. Кыргызстанда чакан жана орто бизнес тармагындагы көйгөйлөрдү жана чектөөлөрдү эске алуу менен анын абалын жана өнүгүү келечегин, мамлекеттик колдоонун негизги багыттарын, формаларын жана ыкмаларын изилдөө.
4. ЕАЭБ өлкөлөрүндө өз ара сооданын негизги параметрлерин карап чыгуу жана электрондук соода рыногунун эң перспективдүү керектөөчүлүк сегментин тандоону негиздөө.
5. Кыргыз Республикасынын ЕАЭБ өлкөлөрү менен электрондук коммерцияны өнүктүрүү көйгөйлөрүн талдоо, электрондук коммерциянын жаңы бизнес модели – онлайн соода аянтчасы аркылуу Кыргыз Республикасынын чакан жана орто ишканаларынын продукциясын илгерилетүүнүн артыкчылыктарын аныктоо.
6. Кыргыз Республикасынын ЧОБ ишкерлеринин Россия Федерациясынын маркетплейстеринде катталуу процессин оптималдаштыруу жолдорун сунуштоо.

7. ЕАЭБ рыногуна чакан жана орто бизнестин продукциясын жеткирүү каналдарын башкаруу системасынын өзгөчөлүктөрүн изилдөө жана чакан жана орто бизнес үчүн товарларды базар кампасына жеткирүүнүн ыңгайлуу вариантын аныктоо.

8. Динамикалык баа түзүү ыкмасын колдонуу менен конкреттүү товардык позициянын – мөмө-жемиш лавашынын/зефиринин мисалында OZON рыногунда (РФ) продукцияны жылдыруу жолу менен соода тармагындагы ЧОИнин өнүгүү келечегин негиздөө.

**Алынган натыйжалардын илимий жаңылыгы** төмөнкүлөрдү камтыйт: Автор электрондук соодадагы жаңы глобалдык тенденцияларды жана методдорду, ЕАЭБ рыногунун масштабында Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин электрондук соодасын калыптандырууну жана өнүктүрүүнү эске алуу менен Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин өнүктүрүүнүн өз ара аракеттенүүсүн жана келечегин баалоого аракет кылган.

Изилдөөнүн алкагында илимий жаңылыкты тастыктаган төмөнкү жыйынтыктарга жетишилди:

- өлкөнүн экономикасындагы чакан жана орто бизнестин ролуна жана маанисине, анын күчтүү жана алсыз жактарына баа берилди, ЧОБдун өнүгүшүнө таасир этүүчү негизги факторлор аныкталды;
- Кыргыз Республикасынын ЕАЭБ өлкөлөрү менен электрондук соодасын өнүктүрүү көйгөйлөрү аныкталды жана талдоо жүргүзүлдү;
- Кыргыз Республикасында чакан жана орто бизнестин өнүктүрүүнүн алкагында дүйнөдө жана ЕАЭБде электрондук экономиканы жана коммерцияны калыптандыруунун негизги этаптары изилденди жана жалпылаштырылды;
- -Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин абалы иликтенди, көйгөйлөрү жана өнүгүү келечеги аныкталды, тармакты мамлекеттик колдоонун негизги багыттары жана формалары каралды;
- ЕАЭБ өлкөлөрүндө электрондук сооданын өнүгүшүнө салыштырмалуу баа берүүнүн негизинде, керектөөчүлөрдүн санын жана кирешенин деңгээлин эске алуу менен ЕАЭБдин керектөөчү электрондук соода рыногунун эң перспективдүү сегменти- Россия рыногу аныкталды;
- Кыргыз Республикасынын ЕАЭБ өлкөлөрү менен электрондук коммерцияны өнүктүрүү көйгөйлөрүнө талдоо жүргүзүлдү жана Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин товарларын илгерилетүүнүн артыкчылыктуу каналы катары электрондук коммерциянын жаңы модели – онлайн соода аянтчасы аныкталды;
- Россия Федерациясынын базар сайтында жеткирүүчү катары түз катталуу мүмкүн эмес болуп саналган ЧОБ тармагы үчүн бул эң актуалдуу көйгөйлөрдүн бирин оптималдаштыруу же чечүү жолдору аныкталды жана сунушталды;
- ЕАЭБ рыногуна чакан жана орто бизнестин продукциясын жеткирүү каналдарын башкаруу системалары изилденип, натыйжада чакан жана орто бизнес үчүн товарларды базар кампасына жеткирүүнүн оптималдуу варианты боюнча практикалык сунуштар берилди;

– конкреттүү товардык позициянын – жемиш лавашынын/зефиринин мисалында Кыргыз Республикасынын чакан жана орто ишканаларынын продукциясын динамикалык баа түзүү ыкмасын колдонуу артыкчылыгы менен OZON онлайн соода аянтчасында (РФ) сатуу боюнча практикалык сунуштар негизделди.

**Диссертациялык изилдөөнүн практикалык мааниси** ЕАЭБ рыногунун электрондук соода форматында товарларды жана кызматтарды ийгиликтүү илгерилетүү үчүн соода тармагында Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларын өнүктүрүүнүн реалдуу мүмкүнчүлүктөрүн баалоодо турат. Алынган жыйынтыктар жана тыянактар ЕАЭБ рынокторунда Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларынын товарларын жана кызматтарын ар кандай алдыңкы онлайн соода аянтчаларында соодага катышуу форматында илгерилетүү үчүн колдонулат.

Негизги илимий жыйынтыктар жана тыянактар ченемдик укуктук актыларды, электрондук сооданы өнүктүрүү процессин мамлекеттик жөнгө салууну жакшыртуу боюнча иш-чараларды, анын ичинде «Электрондук соода жөнүндө» Кыргыз Республикасынын Мыйзамынын долбоорун жана «Кыргыз Республикасында санарип экономиканы өнүктүрүү» концепциясын иштеп чыгууда Кыргыз Республикасынын Экономика жана финансы министрлиги (КР ЭЖФМ), Кыргыз Республикасынын Экономика жана Финансы министрлигинин алдындагы окуу борбору, Кыргыз Республикасынын кесиптик жана билим берүү системасы тарабынан колдонулушу ыктымал. Изилдөөнүн жыйынтыгын ишке ашыруунун жыйынтыктары боюнча КР ЭЖФМнин ишинде оң натыйжа (КР ЭЖФМтин ишке ашыруу актысы) күтүлүүдө. Кыргызстандын чакан жана орто ишканалары тарабынан ЕАЭБ рынокторуна электрондук соода форматында товарларды илгерилетүү үчүн жаңы мүмкүнчүлүктөр аныкталды («Concept Master» ЖЧКнын ишке киргизүү актысы).

**Диссертациялык изилдөөнүн экономикалык мааниси** тармактын жана өлкөнүн бүтүндөй экономикасынын ийгиликтүү өнүгүшүнүн фактору катары жаңы электрондук соода бизнес моделин (онлайн соода аянтчаларын) колдонуу менен ЕАЭБ рыногунда Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларынын товарларын жана кызматтарын илгерилетүү процессинин натыйжалуулугун жогорулатуу жана өнүктүрүү зарылдыгын негиздөө болуп саналат.

**Диссертациялык изилдөөнүн коргоого чыгарылган негизги жоболору:**

- Илимий көз караштарды изилдөөнүн жана конкреттештирүүнүн жүрүшүндө соода тармагында Кыргыз Республикасынын чакан жана орто бизнесин өнүктүрү түшүнүгү келечектүү формат – электрондук соода түшүнүгү менен толукталды.
- Перспективдүү электрондук соода моделин (онлайн соода аянтчаларынын) ишмердүүлүгүн изилдөө жана жалпылоо, маркетингдерге катталуу процессин өркүндөтүү аркылуу Кыргыз Республикасынын ЧОБ товарларын ЕАЭБ рыногуна чыгаруу көйгөйлөрүн чечүү боюнча практикалык сунуштарды берүүгө мүмкүндүк түздү, бул Кыргызстандагы ишкерлердин иштөө процессин жөнөкөйлөтөт;

– Чакан жана орто ишканалардын продукциясын ЕАЭБ рыногуна жеткирүү каналдарын башкаруу тутумунун өзгөчөлүктөрүн изилдөөнүн негизинде республикада товар өндүрүүчүлөрдүн продукциясын илгерилетүүнүн үнөмдүү, ийкемдүү жана натыйжалуу жолу катары логистикалык кызмат көрсөтүүлөрдү пайдалануу менен товарларды электрондук соода аянтчаларынын кампасына жеткирүү алгоритми (ФБО схемасы) сунушталды.

– Кыргыз Республикасында чакан жана орто бизнес продукцияларын сатууну колдоо бөлүгүндө бул тармакты өнүктүрүүнү стимулдаштыруу максатында чакан жана орто ишканалардын продукциясын тышкы рынокторго салттуу түрдө жана жаңы форматта - электрондук соода аянтчаларында жылдырууну салыштырма талдоо методологиясы иштелип чыккан. Мындай талдоо жаңы жылдыруу каналынын - электрондук соода аянтчаларынын артыкчылыктарын аныктоого мүмкүндүк берет.

– ЕАЭБ шартында Кыргыз Республикасында чакан жана орто бизнестин соода секторунун коммерциялык натыйжалуулугун камсыз кылууга мүмкүндүк берүүчү динамикалык баа ыкмасын колдонуу менен OZON соода аянтчасында (РФ) чакан жана орто бизнестин продукциясын алдыга перспективдүү жылдыруу боюнча методика негизделди жана сунушталды.

**Изденүүчүнүн жеке салымы.** Кыргыз Республикасынын соода тармагындагы чакан жана орто бизнести өнүктүрүүнүн теориялык негиздерин талдоо авторго учурда жаралган көйгөйлөрдү чечүүнүн бир катар жолдорун аныктоого мүмкүндүк берди.

ЕАЭБге мүчө болуу шартында Кыргыз Республикасынын чакан жана орто ишканаларынын өнүгүүсүнүн учурдагы абалын талдоонун натыйжасында, тармактын өнүгүүсүнүн оң динамикасы менен катар ички жана тышкы көйгөйлөрдүн бар экендиги жөнүндө бир катар тыянактар чыгарылды. Кыргыз Республикасынын ЕАЭБге катышуусунун күчтүү жана алсыз жактары, экономикалык биримдиктин өлкөлөрү менен өз ара сооданын өнүгүшүнүн оң жана терс факторлору аныкталып, топтоштурулду. Автор тарабынан дүйнөлүк соодадагы кардиналдуу өзгөрүүлөрдү жана электрондук экономиканын тез өнүгүшүн эске алуу менен ЕАЭБ рынокторунда Кыргызстандын ЧОБ товарларын жана кызматтарын илгерилетүүнүн жаңы ыкмалары жана методдору сунушталды.

**Изилдөөнүн натыйжаларын апробациялоо.** Диссертациялык изилдөөлөрдүн жыйынтыктарынын ишенимдүүлүгү жана баалуулугу негизги жоболордун жана тыянактардын мамлекеттик органдарда жана Кыргызстандын бизнес түзүмдөрүндө практикалык түрдө ишке ашырылышы менен тастыкталат, бул тиешелүү ишке ашыруу актылары менен ырасталат. Мындан тышкары, диссертациялык иштин жыйынтыктары М.Рыскулбеков атындагы КЭУнун окуу-методикалык программаларында жана окуу процессинде колдонулушу мүмкүн.

**Диссертациянын жыйынтыктарынын басылмаларда толук жарыяланышы.** Изилдөөнүн материалдары боюнча жалпы алганда 173 упайга

барабар 9 илимий баяндама жарыяланган, республикалык жана эл аралык деңгээлдеги конференцияларда баяндалган.

**Диссертациянын түзүмү жана көлөмү.** Диссертациялык иш киришүүдөн, үч баптан, тыянактан, пайдаланылган адабияттардын тизмесинен жана тиркемелерден турат. Иштин жалпы көлөмү 178 басма бетти түзөт, анын ичинде 24 жадыбалды, 23 сүрөттү, жана 3 тиркемени камтыйт.

## **ИЗИЛДӨӨНҮН НЕГИЗГИ МАЗМУНУ**

**Киришүүдө** диссертациялык изилдөө темасынын актуалдуулугу негизделген, Кыргызстандын экономикасынын эң курч көйгөйлөрү менен байланышы көрсөтүлгөн, изилдөөнүн максаттары жана милдеттери, илимий жаңылык киргизүү деңгээли аныкталган. Диссертациялык изилдөөнүн экономикалык жана практикалык маанилүүлүгү, теориялык жана методикалык негиздери көрсөтүлгөн, алынган натыйжалар баяндалган.

**“Чакан жана орто бизнести өнүктүрүүнүн теориялык негиздери”** деп аталган биринчи бапта өлкөнүн экономикасын өнүктүрүүдө ЧОБдун маңызы жана ролу изилденген, ЕАЭБ шарттарында соода секторунда ЧОБдун өнүгүшүнө таасир этүүчү негизги факторлор, ошондой эле электрондук коммерциянын заманбап дүйнөлүк тенденциялары жана өнүктүрүү технологиялары тизмектелген.

Экономиканын туруктуу өнүгүүсү көптөгөн факторлордон көз каранды, алардын эң маанилүүсү рынок экономикасынын негизги звеносу болгон ЧОБду өнүктүрүү болуп саналат. Демилгечилдиги жана ишкердиги менен айырмаланган чакан ишканалар мобилдүү, ийкемдүү болуп, инновациялык мамиле кылгандыгына байланыштуу, керектөөчүлөрдүн суроо-талаптарынын өзгөрүшүнө тез ыңгайлашып, өздөрүнүн рыноктук ордун таба алышат, жаңы продукцияларды чакан партиялар менен тез арада чыгарышат, дайыма салттуу эмес чечимдерди жана жаңы жолдорду издешет. Казыбай кызы А., Смагулова Ж.Б, Берикболова У., Муханова А.Е. «Заманбап экономикадагы чакан жана орто бизнестин ролу»// Колдонмо жана негизги изилдөөлөрдүн эл аралык журналы. – 2015. – № 3-3. – Б. 424-427; URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=6559> .

Тактап айтканда, чакан жана орто бизнестин өнүгүүсү төмөнкүлөргө өбөлгө түзөт:

- жаңы жумуш орундары түзүлөт;
- рынокко жаңы продуктыларды жана кызматтар киргизилет;
- ири ишканалардын муктаждыктары канааттандырылат;
- калк адистештирилген товарлар жана кызматтар менен камсыз болот.

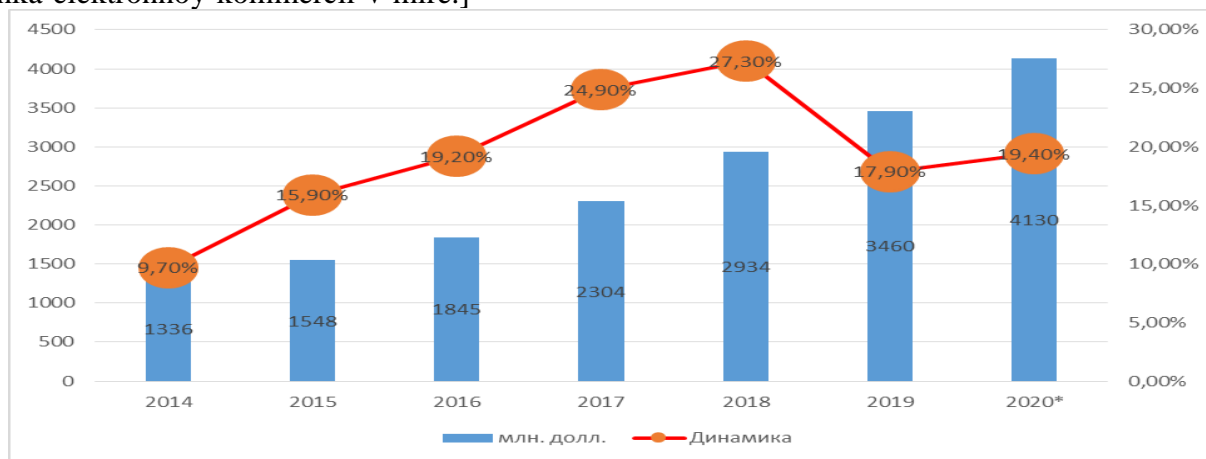
Чакан жана орто бизнес ар кандай факторлордун таасири астында өнүгөт жана бул факторлорду башкаруу жалпысынан бизнестин натыйжалуулугун аныктайт. Чакан бизнестин тышкы чөйрөсү ЧОБдун калыптанышына жана өнүгүшүнө түз жөккыйыр таасир эткен тышкы факторлордун жана шарттардын жыйындысын

билдирет. Булар түз таасир этүүчү факторлор (микро чөйрө) жана кыйыр таасир этүүчү факторлор (макро чөйрө) болуп саналат

Чакан ишкананын абалына жана өнүгүүсүнө таасир этүүчү тышкы факторлордон тышкары, ички чөйрөнүн таасирин эске алуу зарыл. Ички факторлордун таасиринин күчүн чакан компаниялардын өнүгүү стратегиясын иштеп чыгууда эске алуу керек. [Чакан бизнестин өнүгүшүн аныктоочу факторлор. Хайруллина Д.Р» [Электрондук ресурс]. - Кирүү режими: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-opredelyayushchie-razvitie-malogo-biznesa>].

Чакан жана орто бизнестин өнүктүрүүнүн чечүүчү факторлору маалыматтык-коммуникациялык технологияларды өнүктүрүү, персоналдык компьютерлерди массалык түрдө жайылтуу жана глобалдык интернет тармагын өнүктүрүү болуп саналат. Маалымат процесстеринин экономика секторлоруна киришинин жана өнүгүшүнүн фонунда акырындык менен экономикалык иштин өзгөчө формалары пайда боло баштады. Алардын экономикалык иштин кадимки формаларынан негизги айырмасы виртуалдуулугу болуп эсептелет. Бизнес жүргүзүүнүн интернет - дүкөн, интернет банктар, төлөм системалары, банкноттордун жаңы түрлөрү (виртуалдык валюталар) сыяктуу формалары өнүгө баштады, булар жалпысынан электрондук экономиканын негизи болуп калышты.

Электрондук экономика маалымат коомунун динамикалуу өнүгүп жаткан чарба жүргүзүү формасы болуп саналат. Электрондук экономиканын негизги тармактары-электрондук соода, электрондук акча жана электрондук маркетинг болуп эсептелет. Талдоо көрсөткөндөй, электрондук экономиканын бардык секторлору оң динамикага ээ жана экономиканын реалдуу секторунда үстөмдүк кылган позицияларды ээлеген мурунку мезгилдерге салыштырмалуу жогорку өсүү темптерине ээ (1.2-сүрөт). [Электрондук коммерциянын келечеги: дүйнөдөгү электрондук коммерция рыногун өнүктүрүүнүн 10 заманбап тенденциясы. [Электрондук ресурс]. - Кирүү режими: <https://vc.ru/trade/167337-budshchee-ecommerce-10-sovremennyh-tendenciya-razvitiya-rynka-elektronnoy-kommercii-v-mire>.]



1.2 -сүрөт. Дүйнөлүк электрондук соода рыногунун динамикасы.

Булак: «Электрондук сооданы глобалдык өнүктүрүү» ресурсунун негизинде автор тарабынан түзүлгөн <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/global-noe-razvitie-e-commerce-ssha-kitay-rossiya/>.

2014-жылдан бери электрондук соода туруктуу өсүшкө ээ. Салыштырмалуу төмөндөөнүн деңгээли 2018-2019-жылдарга туура келет, бул базалык жылдын жогорку деңгээлине жана дүйнөлүк рынокту жетишсиз өздөштүрүүгө байланыштуу. Бирок 2019-2020-жылдары COVID-19 пандемиясы кырдаалына жараша бир аз жогорулоо байкалат. [ЕАЭБ санариптик (интернет) соодасын өнүктүрүү жөнүндө баяндама [Текст] / К. Минасян тарабынан ред-н // Евразия экономикалык комиссиясы. – М., 2019. - Б.43-47.]

**«Кыргызстандагы чакан жана орто бизнестин учурдагы абалы жана ЕАЭБдеги соода практикасы»** деп аталган экинчи бапта талдоо жүргүзүлүп жаткан тармактын абалы иликтенди, Кыргызстандагы чакан жана орто бизнестин мамлекеттик колдоонун негизги багыттары аныкталды, Кыргызстандын мисалын колдонуу менен ЕАЭБде соода жүргүзүүнүн учурдагы практикасы, ЕАЭБ өлкөлөрүндө электрондук сооданы өнүктүрүүнүн келечеги каралды.

**Изилдөөнүн объектиси** - Кыргызстандын чакан жана орто бизнеси (ЧОБ), анын учурдагы абалы, күчтүү жана алсыз жактары, мамлекет менен болгон өз ара мамилеси, ЕАЭБ рыногунда продукцияларды жана кызматтарды келечектүү электрондук соода форматында илгерилетүү көйгөйлөрү жана мүмкүнчүлүктөрү болуп саналат.

**Изилдөө предмети.** Изилдөөнүн предмети-Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин өнүктүрүүдө пайда болгон экономикалык мамилелердин жыйындысы, ошондой эле электрондук сооданын артыкчылыктарын жана кемчиликтерин эске алуу менен ата мекендик бизнестин товарларын жана кызматтарын тышкы рыноктордо электрондук соода форматында жылдыруунун оптималдуу ыкмасын жана инструменттерин аныктоо болуп эсептелет.

**Изилдөө методдору.** Бул изилдөөдө жалпы илимий методдор - ырааттуулук, логикалык анализ жана синтез, жалпылоо, саноо, салыштыруу, моделдөө сыяктуу изилдөө ыкмалары колдонулду, алар изилденип жаткан объектинин өнүгүшүнүн негизги көйгөйлөрүн бөлүп көрсөтүүгө мүмкүндүк берди. Андан ары таанып - билүүнүн атайын илимий методдору: салыштырмалуу укуктук, статистикалык-экономикалык, экономикалык-математикалык методдор колдонулду, бул изилдөөнүн айрым элементтерин аныктоого, аларды салыштырууга жана ушул негизде керектүү жана ар тараптуу тыянактарды чыгарууга мүмкүндүк берди.

Кыргызстандагы чакан жана орто бизнес улуттук экономиканын рыноктогу суроо-талаптын өзгөрүшүнө тез жооп берген, ири финансылык инвестицияларсыз жана ресурстарсыз товарларды жана кызматтарды түзгөн эң активдүү сегменти болуп саналат.

Жалпы алганда, 2015-2020-жылдардагы Кыргызстандагы ЧОБдун ишмердигинин социалдык-экономикалык көрсөткүчтөрүн төмөнкүчө көрсөтүүгө болот.

2.1-таблица. 2015-2020-жылдары чакан жана орто бизнес субъектилеринин жана жумуш менен камсыз болгон адамдардын саны

Аталышы	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Субъектилердин, бирдиктердин саны</b>	<b>380761</b>	<b>393518</b>	<b>404461</b>	<b>416947</b>	<b>428383</b>	<b>444470</b>
чакан ишканалар	13 232	13 592	13 858	14 520	16 199	16 302
орто ишканалар	795	776	795	769	779	717
жеке ишкерлер <sup>1</sup>	366 734	379 150	389 778	401 658	411 405	42745
<b>Жумуш менен камсыз болгондордун саны<sup>2</sup>, миң адам</b>	<b>455,1</b>	<b>466,6</b>	<b>479,2</b>	<b>492,7</b>	<b>519,2</b>	<b>519,7</b>
чакан ишканалар	52,2	52,2	53,2	56,6	73,4	69,0
орто ишканалар	36,1	35,2	36,2	34,4	34,4	31,9
жеке ишкерлер	366,7	379,2	389,8	401,7	411,4	418,8

Эскертүү: Булак: Кыргыз Республикасынын Улуттук статистика комитетинин маалыматы.

1. Жылдын аягына карата мамлекеттик каттоодон өткөн жеке ишкерлер.
2. Анын ичинде айыл чарба ишмердүүлүгү менен алектенген жеке ишкерлер.
3. Дыйкан (фермердик) чарбалары жок ишкерлер.

2.1 жана 2.2-таблицаардын маалыматтары көрсөткөндөй, талданган жылдар үчүн Кыргызстанда чакан жана орто ишканалардын санынын динамикасы жана иштегендердин саны оң тенденцияга ээ. 2020-жылы, кризиске жана пандемияга карабастан, бул тармактагы ишканалардын саны анча чоң эмес, бирок кризиске чейинки көрсөткүчтөргө карата салыштырмалуу көбөйдү. Ошентип, 2015-жылдан 2020-жылга чейинки чакан ишканалардын саны 1,2 эсеге көбөйүп, 2020-жылы 17019 ишкананы түздү. Бирок орто ишканалардын саны 2015-жылга салыштырмалуу 2020-жылы тескерисинче азайып, 78 ишкана кыскартылган. Мамлекеттик каттоодон өткөн жеке ишкердик уюмдарынын, ошондой эле чакан ишканалардын санынын өзгөрүүсү оң тенденцияны көрсөтүүдө: 2015-жылга салыштырмалуу өсүш 60717 ишкананы түздү. Пандемиянын кошумча оң жагы - бул санарип технологияларды колдонууга түрткү бергендиги болуп саналат, ошону менен чакан бизнестин көмүскөдөн чыгуусуна стимул берилди жана буга удаалаш мамлекеттик колдоонун көлөмүнүн кеңейиши бул тенденцияны дагы да бекемдеди.

2.2-таблица. Кыргыз Республикасынын чакан жана орто бизнесинин ишинин негизги экономикалык көрсөткүчтөрү, (млн. сом менен).

Аталышы	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Дүң кошумча нарктын көлөмү, млн. сом</b>	<b>134691,3</b>	<b>150834,1</b>	<b>180118,8</b>	<b>203732,4</b>	<b>222766,4</b>	<b>184534,6</b>
чакан ишканалар	30 138,3	35 943,5	35 402,0	38 987,7	43 265,7	36 748,9
орто ишканалар	16 750,0	18 928,4	20 394,0	23 515,9	24 956,1	20 990,7
жеке ишкерлер	87 803,0	95 962,2	123 782,8	141 228,8	154 544,6	126 795,0
<b>Продукцияны, товарды, жумушту, кызматты сатуудан түшкөн киреше млн. сом</b>	<b>87 756,3</b>	<b>98 984,7</b>	<b>111 681,9</b>	<b>124 426,3</b>	<b>147 892,5</b>	<b>135 325,0</b>
чакан ишканалар	52 338,2	60 464,1	71 217,3	78 521,1	98 084,7	92 848,2
орто ишканалар	35 418,1	38 520,6	40 464,6	45 905,2	49 807,9	42 476,8

<b>Өнөр жай өндүрүшүнүн көлөмү, млн. сом</b>	<b>39 392,3</b>	<b>41 124,0</b>	<b>50 630,5</b>	<b>55 587,9</b>	<b>60 119,9</b>	<b>57 804,1</b>
чакан ишканалар	15 306,3	15 709,1	20 137,4	21 062,7	22 513,6	22 688,1
орто ишканалар	13 288,4	14 531,0	15 598,6	17 886,0	19 342,7	19 970,0
жеке ишкерлер	10 797,6	10 883,9	14 894,5	16 639,2	18 263,6	15 146,0
<b>Айыл чарба өндүрүшүнүн көлөмү, млн. сом</b>	<b>122 063,5</b>	<b>121 191,5</b>	<b>128 738,9</b>	<b>127 938,6</b>	<b>137 460,2</b>	<b>150 727,3</b>
чакан ишканалар	1 259,1	1 351,5	1 278,1	1 223,9	1 360,4	1 679,5
орто ишканалар	1 836,1	1 687,0	1 687,0	1 782,1	1 725,7	1 841,9
дыйкан (фермердик) чарбалары	118 968,3	118 153,0	125 773,8	124 932,6	134 374,1	147 205,9
<b>Сооданын, автомобилдерди жана мотоциклдерди ондоонун көлөмү, млн. сом</b>	<b>365 301,3</b>	<b>387 218,8</b>	<b>424 308,5</b>	<b>440 598,2</b>	<b>485 913,4</b>	<b>425 941,3</b>
чакан ишканалар	109 519,4	115 085,7	119 693,7	114 340,2	146 303,7	129 464,0
орто ишканалар	36 951,0	50 410,1	55 108,7	59 359,2	54 596,5	47 958,6
жеке ишкерлер	218 830,9	221 723,0	249 506,1	266 898,8	285 013,2	248 518,7
<b>Экспорт, млн. сом</b>	<b>540 598,4</b>	<b>567 916,9</b>	<b>612 775,4</b>	<b>722 759,3</b>	<b>702 701,7</b>	<b>491 997,1</b>
чакан ишканалар	262 257,4	287 632,9	313 468,9	407 724,0	380 405,8	333 257,5
орто ишканалар	53 434,4	58 409,8	95 369,9	170 303,5	149 697,7	103 202,9
жеке ишкерлер	217 634,5	214 738,5	196 786,8	135 097,6	161 134,3	44 199,9
дыйкан (фермердик) чар-ы	7 272,1	7 135,7	7 149,8	9 634,2	11 463,9	11 336,8
<b>Импорт, млн. сом</b>	<b>2 524 099,2</b>	<b>2 342 574,7</b>	<b>2 895 617,8</b>	<b>3 397 826,3</b>	<b>3 266 339,3</b>	<b>2 023 611,2</b>
чакан ишканалар	1 355 340,5	1 447 300,5	1 799 410,8	2 458 202,6	2 341 054,6	1 453 197,4
орто ишканалар	459 985,6	317 511,7	479 252,9	497 196,9	557 544,7	433 874,1
жеке ишкерлер	698 342,8	572 911,7	610 188,7	432 423,0	360 652,1	130 355,5
дыйкан (фермердик) чар-ы	10 430,4	4 850,8	6 765,3	10 003,8	7 087,9	6 184,2

Булак: КР УСКнын, «Кыргыз Республикасындагы чакан жана орто ишкердик» жыйнагынын маалыматтарын жалпылоонун негизинде автор тарабынан түзүлгөн.

Жалпысынан, талданган мезгилде, пандемиядан улам бул сектордун ишине чоң таасир эткен 2020-жылды кошпогондо, чакан жана орто ишканалардын өндүрүлгөн продукцияларынын туруктуу өсүү динамикасы байкалган. Кыргызстанда 2020-жылдын март айынан май айына чейин чакан жана орто бизнестин, курулуштун, ошондой эле бир катар өнөр жай ишканаларынын иши дээрлик толугу менен токтотулган. Муну менен Кыргыз Республикасынын өкмөтү коронавирустук инфекциянын жайылышын болтурбоого аракет кылган. Албетте, бул факторлор республиканын экономикалык абалына терс таасирин тийгизди. Эгерде 2019 -жылы 2015 -жылга салыштырмалуу ЧОБдун дүң кошумча наркынын 88075,1 миллион сомго же 1,6 эсеге өсүшү байкалган болсо, анда 2020 -жылы дүң кошумча нарктын көлөмү 2019 -жылдагыдан 17,1 % аз болду.

Белгилей кетүүчү нерсе, динамикалуу өсүшкө карабастан, ЧОБдун өнүгүшү пайда болгон бир катар көйгөйлөр менен мүнөздөлөт, анын ичинде алардын өнүгүшүнө олуттуу тоскоолдук кылган чектөөчү чаралардын киргизилишинен улам жаралган көйгөйлөр бар. Буларга төмөнкүлөр кирет:

1. Орто жана чакан ишкерлердин көпчүлүгүндө рыноктук белгисиздик шартында бизнес жүргүзүү боюнча жетиштүү тажрыйбасы жоктугу;

2. Рыноктук перспективага ээ келечектүү бизнес-долбоорлордун жетишсиздиги жана бул долбоорлордун бизнес-пландар түрүндө төмөн деңгээлде иштелип чыккандыгы;

3. Каражат тартуу жана насыя алуу көйгөйлөрү, ЧОБ активдеринин күрөө ликвиддүүлүгүнүн төмөндүгү;

4. Чакан жана орто бизнес секторуна ашыкча салыктын жүктөлүшү;

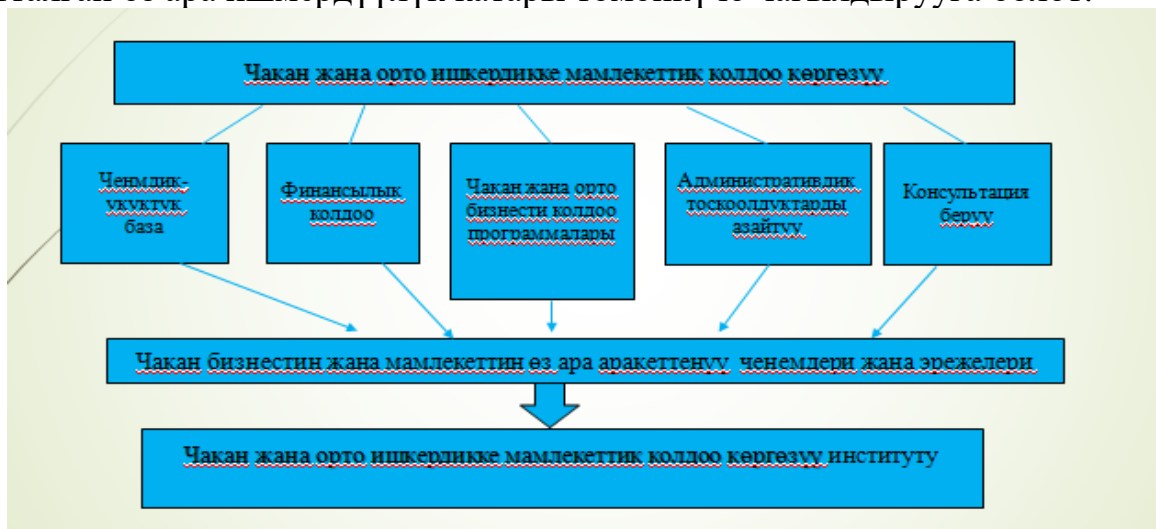
5. Ишкерлердин жана инвесторлордун кызыкчылыктарын коргоо жагынан толук мыйзамдык базанын жана аны колдонуу практикасынын жоктугу;

6. Кыргызстанга мүнөздүү болгон, чет элдик инвесторлорду чочуткан саясий тобокелдиктердин жогорку деңгээли;

7. Мамлекеттик органдар тарабынан мажбурланган чарба жүргүзүү шарттарынын өзгөрүү тобокелдиги.

Чакан жана орто бизнестин чабал жактарынын тизмесинен келип чыккан көйгөйлөр ЧОБдун өзүнүн күчү жана ресурстары менен дээрлик чечилбегендиктен, экономиканын бул тармагын мамлекеттик колдоо чараларын иштеп чыгуу жана ишке ашыруу өзгөчө актуалдуу болуп калат.

Чакан ишкерликти мамлекеттик колдоону ишке ашыруунун алкагында мамлекет менен ЧОБдун өз ара аракеттенүүсүн ЧОБ секторунун өсүшүнө багытталган өз ара ишмердүүлүк катары төмөнкүчө чагылдырууга болот:



2.1 -сүрөт. Чакан жана орто бизнестин мамлекеттик колдоо алкагында ЧОБ менен мамлекеттин ортосундагы өз ара аракеттенүү.

Булак: <https://izron.ru/articles/aktualnye-voprosy-ekonomiki-menedzhmenta-i-finansov-v-sovremennykh-usloviyakh-sbornik-nauchnykh-trud/sektsiya-14-problemy-makroekonomiki/institutsionalnye-osobennosti-podderzhki-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-so-storony-organov-pub/>

Мамлекет Кыргыз Республикасынын ЧОБ ишканаларын каржылык колдоонун натыйжалуу чараларын аныктады. 2011 -жылдан бери «Кепилдик фонду» ААК тарабынан активдүү каржылык колдоо көрсөтүлүүдө, анын

ишмердүүлүгү чакан ишкерлерге банктык насыяларды алууга жана кошумча ликвиддүүлүктү берүү аркылуу башкача каржылоого жардам берүүгө багытталган. [Табышова А.К. Кыргызстанда чакан жана орто ишканалардын жеңилдетилген каржылоого жетүүсүнө мамлекеттик колдоо көрсөтүүнүн урунттуу учурлары. Г.А. Сансызбаева, А.К. Табышова [Текст] / Г.А. Сансызбаева, А.К. Табышова // КРСУнун жарчысы, 2021, 21-т. № 3. - 46-50-б.].

Кыргыз Республикасынын Өкмөтү тарабынан жергиликтүү коммерциялык банктар менен биргеликте ишке ашырылып жаткан «Айыл чарбасын каржылоо» долбоору коммерциялык банктардын каражаттарынын эсебинен агроөнөр жай секторундагы чакан жана орто бизнести субсидияланган пайыздык чен боюнча каржылоого багытталган, анын үстүнө рыноктук коюм менен жеңилдетилген коюмдун ортосундагы айырманы Кыргызстандын мамлекеттик бюджетин тарабынан төлөнөт.

Келечекте ЧОБду өнүктүрүү жана колдоо боюнча мамлекет тарабынан бир катар чаралар иштелип чыкты:

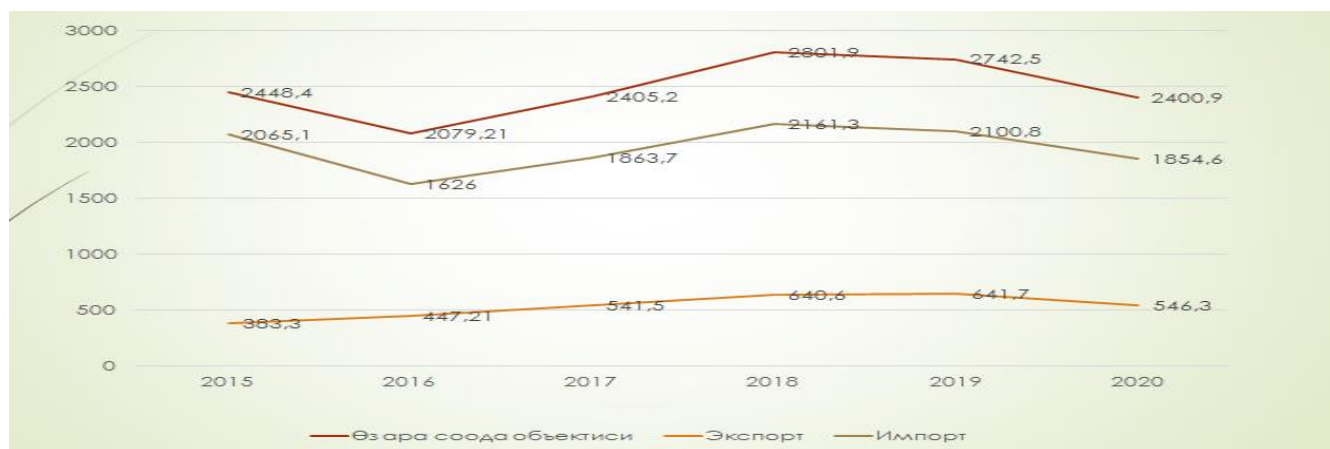
- «Электрондук соода жөнүндө» мыйзамдын долбоору иштелип чыкты, ал: электрондук документтерди жана маалыматтык-коммуникациялык технологияларды колдонуу менен ишмердүүлүктү электрондук түрдө кантип жүргүзүү керек, бүтүмдөрдү мыйзамдын негизинде дистанттык түрдө кантип жол-жоболоштуруу жана аткаруу керек ж.б. маселелер боюнча электрондук сооданын укуктук негизин түзүүгө багытталган;

- санариптештирүүнү өнүктүрүүдө кырдаалды жакшыртуу үчүн «Кыргыз Республикасынын санарип экономикасы - 2021-2023-жылдар» жаңы концепциясы боюнча иштер башталды, санариптик билим берүү жана МКТ чөйрөсүндө адамдык капиталды өнүктүрүү, туруктуу санариптик инфратүзүм, «e-Gov электрондук өкмөтүн» куруу, санариптик экономиканы өнүктүрүү үчүн шарттарды түзүү сыяктуу негизги багыттарды камтыйт.

Чакан жана орто бизнести мамлекеттик колдоо боюнча жогоруда айтылган иш-чаралардын бардыгы ички жана тышкы рыноктордо өз ара соода байланыштарын тездетүүгө жана өнүктүрүүгө багытталган.

Кыргызстан 2015-жылдан бери ЕАЭБдин толук кандуу мүчөсү болуп саналат. Евразия экономикалык биримдиги - ЕАЭБге мүчө мамлекеттердин чарба субъектилери үчүн товарлардын, кызмат көрсөтүүлөрдүн, капиталдын жана жумушчу күчүнүн эркиндигин, ошондой эле экономиканын тармактарында макулдашылган, жөнгө салынган жана бирдиктүү саясатты камсыз кылат.

Кыргызстандын ЕАЭБ өлкөлөрү менен 2015-2020-жылдардагы өз ара соода динамикасы 2.2 -сүрөттө көрсөтүлгөн.



2.2 –сүрөт. Кыргызстандын ЕАЭБ өлкөлөрү менен 2015-2020-жылдардагы өз ара соода динамикасы

Булак: КР УСКнын маалыматы. Ресурс <http://www.stat.kg/media/files/18f31952-1140-4e01-9022-787526e32b6a.pdf>

Эгерде биз Кыргызстандын ЕАЭБ өлкөлөрү менен болгон өз ара соодасын эске ала турган болсок, баса белгилеп кетүүчү нерсе: мында эң чоң үлүштү Казакстан ээлейт (54,1%), ал эми Кыргызстандын Казакстан менен болгон соодадагы үлүшү 9,7%. Экинчи орунду Россия ээлейт (43,8), ал эми Кыргызстандын Россия Федерациясындагы үлүшү болгону 4%, бул Кыргыз Республикасынын ЧОБ товарларын илгерилетүүнүн жаңы форматын - электрондук сооданы өнүктүрүүгө өбөлгө түзөт.

Электрондук соода Евразия экономикалык биримдигинин санариптик демилгелерин жана долбоорлорун иштеп чыгуу жана ишке ашыруу үчүн артыкчылыктуу багыттардын бири болуп саналат. Мындай соода экономиканын санариптик трансформациясы аркылуу экономикалык өсүштү тездетүүнүн зарыл, негизги шарты экени айдан ачык.

Изилдөөнүн жыйынтыгында, электрондук сооданы өнүктүрүүнүн негизи интернетти жайылтуу деңгээли экени аныкталган, ал 2019-жылы ЕАЭБ өлкөлөрүндө 76,2 % ды, ал эми Кыргыз Республикасында – 70 % ды түзгөн. Бирок ЕАЭБдеги электрондук коммерциянын динамикасы оң тенденцияга ээ, мисалга алсак, 2015-жылга салыштырмалуу анын көлөмү 4,9 миллиард долларга (же 42,6%) көбөйүп, 2019-жылы 16,4 миллиард долларды түздү. Азырынча, Кыргыз Республикасы өнүккөн өлкөлөрдөн да, ЕАЭБ өлкөлөрүнөн да интернет -бизнести өнүктүрүү жана жайылтуу боюнча дагы эле артта калууда. Бириккен Улуттар Уюмунун соода жана өнүгүү боюнча конференциясы – UNCTAD дын «B2C электрондук соода индексинде» Кыргызстан 152 өлкөнүн ичинен 97-орунду ээлейт жана Кыргызстандын ИДПсындагы интернет экономикасынын үлүшү болжол менен 0,5% ды түзөт, бул сегмент өнүгүү стадиясында экендигин билдирет. Булак : [Report\_Comparative analysis on e-commerce\_RUS.pdf].

Изилдөө процессинде электрондук сооданын өнүгүүсү менен коштолгон көйгөйлөр жана кыйынчылыктар аныкталды жана сүрөттөлдү, атап айтканда:

- 1) ЕАЭБ өлкөлөрүндө электрондук сооданы жөнгө салуу алгоритмдерин жана жол-жоболорун синхрондоштуруу жана шайкеш келтирүү зарылдыгы менен байланышкан көйгөйлөр;
- 2) электрондук сооданын катышуучулары туш болгон тоскоолдуктарды жана керексиз административдик жол-жоболорду жоюу зарылдыгы менен байланышкан көйгөйлөр;
- 3) глобалдык жана регионалдык шарттарда учурдагы дүйнөлүк жана регионалдык пландагы атаандаштарга салыштырмалуу ЕАЭБ өлкөлөрүнүн электрондук соода системаларынын глобалдык атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү менен байланышкан көйгөйлөр, эл аралык соода процессинде үчүнчү өлкөлөргө кошумча нарктын жана пайданын (маржанын) «агымын» жогорулатуу тобокелдиктери.

**«ЕАЭБдин онлайн соода аянтчаларында Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларынын продукциясын илгерилетүү келечеги»** деп аталган үчүнчү бапта продукцияларды онлайн соода аянтчаларында жылдыруу механизми сунушталган; жемиш пастилинин (продукцины өндүрүүчү «Concept Master» ЖЧК) мисалында OZON соода аянтчасында (РФ) Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларынын продуктыларын илгерилетүүнү сунуштаган методология иштелип чыккан.

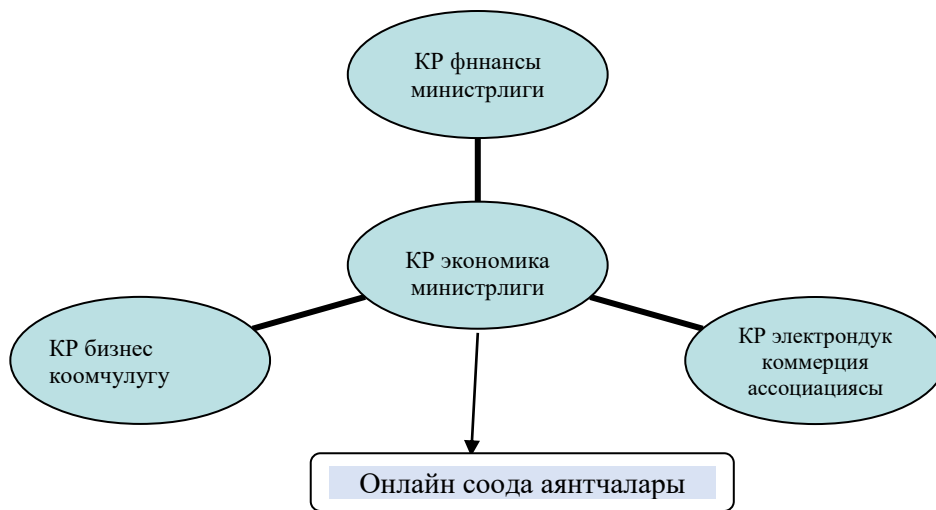
Маркетплейс - үчүнчү жактардын өнүмү же кызматы жөнүндө маалымат берүүчү онлайн соода дүкөнү, бул операциялар анын оператору тарабынан иштетилет. Онлайн дүкөнү продуктыларды жана кызматтарды көрсөтүү үчүн оптималдаштырылган онлайн платформа болуп саналат. [Табышова, А.К. Маркетплейс (онлайн электрондук соода платформасы) пандемия шартында соода жүргүзүүнүн натыйжалуу модели катары. [Текст] / А.К. Табышова // Кыргызстандын ЖОЖдорунун Кабарчысы, 2020. - №5. - 113-117-б.]

Объективдүү себептерден улам ЕАЭБ өлкөлөрүнүн арасында электрондук сооданы өнүктүрүү боюнча лидер - Россия Федерациясы болуп саналат. Орус рыногунун артыкчылыгы 146,8 млн адамды камтыган Россия калкынын эсебинен болот, бул ЕАЭБдин жалпы калкынын 80% га жакынын, ал эми башка өлкөлөрдөгү калктын саны: Казакстан - 18,4 млн адам, Беларусь - 9,5 млн., Кыргызстан - 6,4 миллион, Армения - 2,9 миллион адамды түзөт. Бардыгы - 184 миллион адам. Анын үстүнө, орточо айлык номиналдуу эмгек акынын деңгээлине (АКШ доллары менен эсептегенде) негизделген россиялык керектөөчүнүн сатып алуу жөндөмү бирикменин башка мүчө өлкөлөрүндөгү керектөөчүлөрдүн көрсөткүчтөрүнөн кыйла ашып түшөт. Бул Кыргызстандын чакан жана орто ишканалары кыргызстандыктар өндүргөн продукцияны сатуу үчүн Россия Федерациясынын приоритеттүү рыногун тандоосу максатка ылайыктуу жана келечектүү экендигин аныктайт.

Бирок, белгилей кетүүчү нерсе: учурда Россия Федерациясында электрондук соода жаатында россиялык жана чет өлкөлүк товарды жеткирүүчүлөр-жабдуучулар үчүн бизнес жүргүзүү шарттары бирдей эмес. Россияда көптөгөн россиялык маркетплейстер колдонгон модель басымдуулук кылат; ал жеткирүүчүдөн Россия

Федерациясынын аймагында катталган юридикалык тараптын статусуна ээ болууну талап кылат.

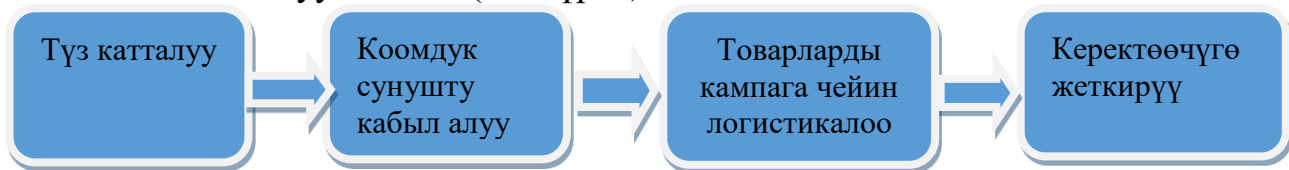
Ошондуктан, Кыргызстандын чакан жана орто ишканалары үчүн Россиянын атаандаштары менен бирдей мүмкүнчүлүктөрдү түзүү Кыргыз Республикасынын тийиштүү мамлекеттик органдарынын алдындагы артыкчылыктуу милдет экенин баса белгилейбиз, анткени Кыргызстанда чакан жана орто ишканалардын рынокко ийгиликтүү чыгышын чектеген көйгөйлөрдү чечүү алардын компетенциясынын алкагында турат.



3.1-сүрөт Катышуучуларга рынокто түз каттоо келишимине кол коюу үчүн сунушталган схема (үлгү).

Булак: автор тарабынан иштелип чыккан.

Жогорудагы бардык милдеттерди изилдеп чыккандан кийин, тараптардын ортосундагы макулдашуунун натыйжасында Россиянын маркетплейсинде түз каттоонун шарттары боюнча меморандумга же алкактык келишимге кол коюу максатка ылайыктуу болмок (3.2-сүрөт).

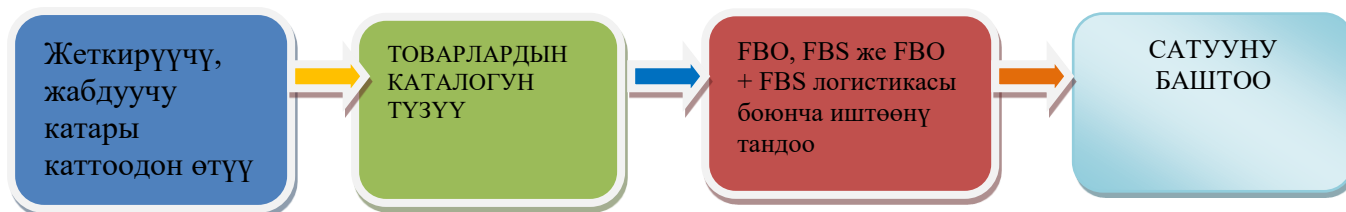


3.2-сүрөт. Россия Федерациясынын маркетплейстеринде Кыргыз Республикасынын чакан жана орто бизнесин алга жылдыруу схемасы.

Булак: автор тарабынан иштелип чыккан.

Россия Федерациясында ар түрдүү маркетплейстер бар, бирок биздин пикирибизде Кыргызстандагы чакан жана орто ишканалар үчүн эң жагымдуу формат - бул «Озон» соода аянтчасынын форматы, анткени тараптардын ортосунда меморандум же алкактык келишим түзүүдөн кийин түз катталуу сунушун эске алганда, бул маркетплейс менен кызматташуу келечектүү.

Жемиш пастилинин аассортименти мисалын колдонуу менен «Озон» маркетплейсинде (РФ) продуктыларды илгерилетүү алгоритминин негизги тарамдарын төмөндөгүдөй чагылдырууга болот.



3.3 -сүрөт. Жемиш лавашынын мисалында OZON маркетплейсинде (РФ) Кыргызстандагы чакан жана орто ишкерлердин продукциясын илгерилетүү модели.

Булак: автор тарабынан иштелип чыккан.

3.3-сүрөттөн көрүнүп тургандай, Кыргыз Республикасынын чакан жана орто бизнесинин товарларды рынокто ийгиликтүү илгерилетүүсүнө салым кошкон маанилүү фактор болуп тигил же бул транспорт каналынын салыштырмалуу жагымдуулугун аныктоочу оптималдуу логистиканы тандоо эсептелет. Жемиш пастиланын мисалында, товарларды ташуу тарифтерин салыштырууга талдоо жүргүзүүнүн натыйжасында 3.1- таблицада FBO схемасы боюнча автомобиль транспорттук логистикасы сунушталды (FBO модели боюнча бардык буйрутмалардын аткарылышы маркетплейс тарабына өткөрүлөт).

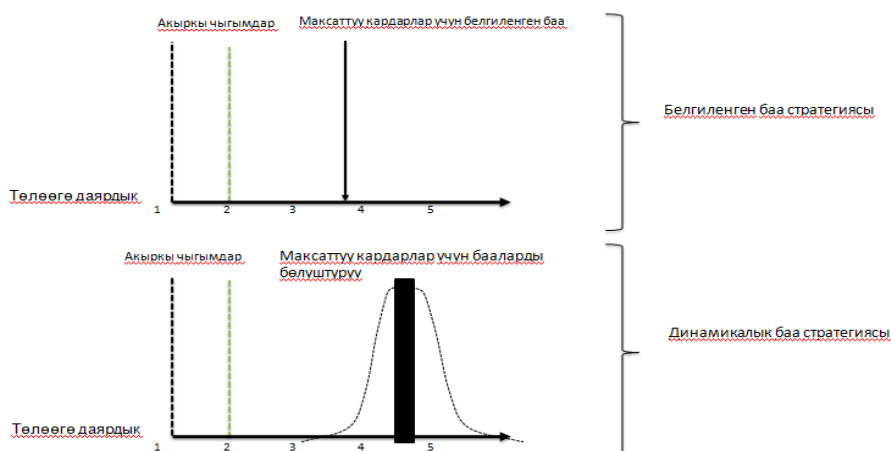
3.1-таблица. Россия Федерациясынын рынокторуна чакан жана орто ишканалардын продуктыларынын логистикасынын салыштырмалуу эсеби.

Жеткирүү ыкмасы	1260 кг пастилага карата эсептөө
Аба транспорту	185 395 сом
Темир жол транспорту	кошумча жүк болгон учурда 11 285 сом же 30 тонналык сыйымдуулуктагы вагон үчүн 264 907 сом
Автомобиль транспорту	15 540 сом
Деңиз транспорту	жок

Булак: <https://incom-cargo.ru/perevozki-gruzov-bishkek-moskva/>; [http://cci.kg/chlenstvo-v-tpp-kr/chleny-tpp-kr-po-napravlenijam-dejatelnosti/avtotransport-obsluzhivanie-prodazha-i-logistika/osoo-translogistik-bishkek\\_.html](http://cci.kg/chlenstvo-v-tpp-kr/chleny-tpp-kr-po-napravlenijam-dejatelnosti/avtotransport-obsluzhivanie-prodazha-i-logistika/osoo-translogistik-bishkek_.html) Интернет булактарынын, FlyCargo ЖЧКсынын, «Транслогистика» ЖЧКсы, «Инком Карго» экспедициялык компаниясынын, Кыргыз темир жолунун тарифтик бөлүмүнүн маалыматтарынын негизинде автор тарабынан иштелип чыккан.

Электрондук соодада баалар дээрлик дайыма өзгөрүп турат. Ошондуктан, базарларда эң жакшы баа чечимин кабыл алуу үчүн динамикалык баа түзүү ыкмасы колдонулат. Массалык керектөөчү адам, эреже катары, минималдуу бааны издейт, демек, товарды жеткирүүчү үчүн баалардын деңгээлин аныктоо маанилүү, бул бир жагынан туруктуу сатууну, экинчи жагынан бизнестин кирешелүүлүгүнүн алгылыктуу деңгээлин камсыз кылат.

Динамикалык баа түзүү шартында кирешенин максималдашуусу 3.3-сүрөттө көрсөтүлгөн. Белгиленген баа коюлганда, биринчи учурда 4 жана 5 гана сатып алуучу болот, анткени алардын акы төлөө даярдыгы фирма койгон баадан ашат. Динамикалык баалар болгон учурда, сатып алуучулар 2, 3, 4 жана 5 болуп саналат, анткени алардын акы төлөө даярдыгы акыркы чыгымдардан ашып түшөт. Экинчи учурда фирманын кирешеси жогору болору анык. [Табышова А.К. Динамикалык баа-электрондук соода аянтчалары үчүн натыйжалуу баа саясатынын стратегиясы. [Текст] / А.К. Табышова//Кыргызстандын ЖОЖдорунун Кабарлары, 2021. - №1. - 105-110-б].



3.4 -сүрөт. Динамикалык баа түзүү стратегиясы менен туруктуу баа стратегиясынын ортосундагы айырма.

Булак: Reinartz W.J. Онлайн базарларда бааларды ыңгайлаштыруу маалыматы.

Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин продуктыларын рыноктор аркылуу илгерилетүү жагымдуулугун объективдүү баалоо үчүн Бишкектеги (КР) жана Озон маркетплейсиндеги (РФ) соода түйүндөрүнүн мисалында каралып жаткан альтернативалар менен салыштырмалуу талдоо жүргүзүлдү.

Эки вариантты тең тандоо кыйыр сатуу каналдары арасында эң жагымдуу болуп саналат, анткени алар башка чынжырчаларды - ар кандай мүнөздөгү дүң сатуучуларды жокко чыгарышат.

3.2 -таблица. Сатуу каналдары боюнча салыштырмалуу эсептөө.

№	Аталышы	сом	%
1	Бишкек, Кыргызстан, соода түйүндөрү үчүн дүң жеткирүү баасы	27,01	
2	«Озон» (РФ) соода аянтчасына дүң жеткирүү баасы	31,17	
3	Өндүрүмдүн өздүк наркы (таңгак)	19,12	
4	Бишкек, Кыргызстан, соода түйүндөрү үчүн маржа (1-3)	7,89	
5	«Озон» (РФ) соода аянтчасы үчүн маржа (1-4)	12,05	
6	Сатуу каналдарынын ортосундагы маржанын айырмасы (4-3)	4,16	
7	Бишкек, Кыргызстан, соода түйүндөрү үчүн сатуунун кирешелүүлүгү (4:3)		41,2%
8	«Озон» (РФ) соода аянтчасында сатуунун кирешелүүлүгү (5:3)		63,0%

Булак: Булак: GIZдин тапшырмасы боюнча АгроИнформАзия ЖЧКсы тарабынан 2021-жылдын январь айына карата “Кыргызстандагы жаңы мөмө-жемиштердин, эттин жогорку кошумча

наркы бар супермаркеттер жана чекене соода” изилдөөсүнүн материалдарынын негизинде автор тарабынан эсептелген.

Россия Федерациясынын «Озон» соода аянтчасында «жемиш пастиласы» товарын жылдыруунун артыкчылыктары 3.2 – таблицада көрсөтүлгөн.

- «Озон» соода аянтчасында (РФ) сатуунун рентабелдүүлүгү Бишкектеги соода түйүндөрүндө сатууга караганда 21,8%га жогору;
- «Озон» соода аянтчасынан сатып алууда керектөөчү үчүн үнөмдөө 4,16 сом/пакетти түзөт, же компания кошумча маржа бонусун алат;
- негизги фактор - керектөөчү жемиш пастилин өзүнө түз жеткирүү менен сатып алат, б.а. керектөөнүн ыңгайлуулугу бар.

«Озон» соода аянтчасына керектөөчүлөрдүн келүүсүнүн саны Кыргызстандын борборундагы чекене соода түйүндөрүнө келген кардарлардын санынан кыйла көп экенин эске алганда, жемиш пастилин жарнамалоо үчүн Орусиянын «Озон» соода аянтчасы аркылуу сатуу каналы шексиз артыкчылыкка ээ экендиги ачык көрүнүп турат.

3.3-жадыбалда келтирилген эсептөөлөргө ылайык, Бишкек шаарындагы Фрунзе соода үйүнүн алдында (45ке жакын соода түйүндөрү) Озон МП аркылуу мөмө-жемиш пастилин жылдыруу логистика жагынан төмөнкүдөй:

- айына 27622 сом өлчөмүндө, же продукциянын бирдигине 2,8 эсе каражаттарды үнөмдөө;
- ыңгайлуулук-жеткирүү системасын өз алдынча уюштурууга (штаттык экспедиторго төлөөгө, транспорт каражаттарына) кеткен чыгымдарды эске алуу менен бул системанын ордуна аутсорсинг боюнча бир жолку (5-6 күндөн көп эмес мөөнөттө) жеткирүү;

3.3 -таблица. Бул товардын натыйжалуулугун ар кандай сатуу каналдары боюнча эсептөө

Аталышы	Сатуу каналдары			
	«Озон» (РФ) соода аянтчасы боюнча	«Фрунзе» соода түйүнү боюнча Бишкек, КР		
		Айлык маяна	Компаниянын эсебинен социалдык төлөм 18%	Соода түйүндөрүнө жеткирүү (бюджет боюнча)
товардын салмагы, (кг)	1260			1260
тариф сом/кг)	12,3			8,0
сумма, сом	15498	28000	5040	10080
Бардыгы	15498	43120		
Айырма, сом	27622			

Булак: «Концепт Мастер» ЖЧКсы тарабынан берилген маалыматтар боюнча.автор тарабынан өздүк эсептөөлөрдүн негизинде иштелип чыккан

«Озон» соода аянтчасы аркылуу чакан жана орто ишканалардын продуктыларын жана кызматтарын алдыга жылдыруу төмөнкү милдеттерди чечүүгө мүмкүндүк берет:

- дүйнөлүк рынокко чыгуу, мотивацияланган керектөөчүлөрдүн чоң чөйрөсү - күнүнө 15 000ден ашык суроо-талап;
- бааны башкаруу, оптималдуу баа (25-30% га төмөн);
- жеткирүү чынжырларын оптималдаштыруу - ортомчуларды жоюу, чыгымдарды 10-15% га кыскартуу;
- кардарлар үчүн жеткиликтүүлүк (суткасына 24саат/жумасына 7күн/ жылына 365 күн бою);
- керектөөчүнү персоналдаштыруу, кайтарым байланыш, рыноктун рейтингин, сатуунун лидерин аныктоо;
- товарларды дүйнөлүк рынокко тез жана арзан/бюджеттик негизде чыгаруу (1-2 ай);
- сатуу статистикасына жеткиликтүүлүк, ыкчам аналитика, рыноктун өзгөрүшүнө тез жооп берүү.

## **ТЫЯНАКТАР**

ЕАЭБ шарттарында соода тармагында Кыргыз Республикасынын ЧОБунун өнүгүү көйгөйлөрүн изилдөөгө багытталган диссертациялык изилдөө бизге төмөнкү тыянактарды чыгарууга мүмкүндүк берди:

1. Чакан жана орто бизнес Кыргызстандын экономикасынын ажырагыс жана маанилүү бөлүгү болуп саналып, өлкөнү өнүктүрүүнүн бир катар актуалдуу социалдык-экономикалык көйгөйлөрүн чечкендиктен, аны реформалоо жана бизнести жүргүзүүнүн заманбап ыкмаларына өткөрүү мамлекеттик органдардын биринчи милдети болуп саналат. Чакан жана орто бизнес ар кандай факторлордун таасири астында өнүгөт жана бул факторлорду башкаруу бүтүндөй бизнестин натыйжалуулугун аныктайт.

Чакан жана орто ишканалар инвестицияларды өнүктүрүүнү жана жаңы рынокторду өнүктүрүүнү тездетүү мүмкүнчүлүгүнө ээ болгондуктан, биз ЧОБдун соода ишмердүүлүгү сыяктуу категориялардын теориялык аныктамасын заманбап чечмелөөлөрдүн контекстинде төмөнкү илимий чечмелөө менен толуктадык: «ЧОБ – бул өндүрүштүн тышкы жана ички факторлорун пайдалануу, активдүү инновациялар жана электрондук коммерция аркылуу өнүмдөрдү илгерилетүүнүн жаңы ыкмалары менен мүнөздөлгөн жогорку кооптуу коммерциялык иш»».

2. Өсүштүн жогорку темптери менен мүнөздөлгөн реалдуу жана электрондук экономиканын ортосунда өз ара байланыш жана көз карандылык бар экендиги аныкталды, ал барган сайын тез өсүп, ири масштабдуу жана ар түрдүү болуп баратат. Глобалдык COVID-19 пандемиясына байланыштуу кырдаалдын өнүгүшүнөн улам санариптик инструменттерди колдонууга кескин стимул болду. Электрондук экономиканын жүгүртүүсүн түзгөн негизги иш-бул электрондук коммерция.

3. Кыргыз Республикасынын экономикасында чакан жана орто бизнестин маанисинин өсүшү тастыкталды, бул мамлекеттин бул чөйрөнү ийгиликтүү өнүктүрүүгө мурдагыдан да чоң кызыгуусун аныктады, бизнеске мамлекеттик

колдоо көрсөтүү программаларын даярдоо жана ишке ашыруу зарылдыгын шарттады.

4. Жүргүзүлгөн талдоо көрсөткөндөй, Кыргызстанда чакан жана орто ишканалардын экспорттук мүмкүнчүлүктөрү негизинен ЕАЭБге мүчө өлкөлөрдүн товардык рынокторуна багытталган. ЕАЭБге мүчө мамлекеттердин өз ара соодасында Кыргыз Республикасынын үлүшү 1%ды түзөт. Россия менен ЕАЭБ өлкөлөрүнүн ортосундагы өз ара сооданын жүрүшүндө Кыргызстандын үлүшү 4% га барабар, бул Кыргыз Республикасынын ЧОБ товарларын илгерилетүүнүн жаңы форматын - электрондук коммерцияны өнүктүрүүгө өбөлгө түзөт. Бул учурда Кыргыз Республикасы үчүн эң перспективдүү болуп Россия рыногу эсептелет.

5. Бирикмеге мүчө-мамлекеттердин ортосунда санариптик соода каналдарын, анын ичинде Евразиялык биримдиктин алкагында санариптик платформалардын негизинде санариптик сооданы камсыз кылуучу кызматтарды өнүктүрүүгө, Кыргыз Республикасынын жана чакан жана орто бизнестин продукциясынын экспортунун өсүшүнө дем берүүгө багытталган биргелешкен иш-чаралардын комплексин иштеп чыгуу жана ишке ашыруу зарылчылыгы аныкталды. Изилдөө көрсөткөндөй, электрондук коммерциянын жаңы бизнес модели – электрондук соода аянтчасы – Кыргыз Республикасынын ЧОБнун экспорттук продукциясын илгерилетүүнүн эң келечектүү багыттарынын бири, бул ата мекендик продукцияны тышкы рынокто сатуу процессинде мамлекеттик колдоонун жогорулашын шарттайт.

6. Рынокто онлайн соода аянтчасына тике каттоо келишимине кол коюунун катышуучуларынын схемасы (үлгүсү) сунушталат, ал тараптардын меморандумга же алкактык макулдашууга кол коюу жолу менен Россия Федерациясынын онлайн соода аянтчаларында Кыргыз Республикасынын чакан жана орто ишканаларынын ишкерлерин каттоо процессин оптималдаштырат. Бул жагдай Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларынын Россия Федерациясынын жана башка өлкөлөрдүн рыногуна чыгуу мүмкүнчүлүктөрүн олуттуу түрдө жогорулатат.

7. Автотранспорттук логистикасынын пайдасына чакан жана орто бизнес товарларын онлайн соода аянтчаларынын кампасына жеткирүүнүн оптималдуу варианты аныкталды.

8. Чакан жана орто бизнестин продукцияларын «OZON» онлайн соода аянтчасында (РФ) сатуу боюнча сунуштар берилди. Бишкек соода түйүндөрүнүн (Кыргызстан) жана Озон онлайн соода аянтчасынын (РФ) мисалында жемиш пастилин алга жылдыруу каналдарынын жагымдуулугуна салыштырмалуу талдоо жүргүзүүдө жемиш пастилин жайылтуу үчүн Озон онлайн соода аянтчасы (РФ) аркылуу сатуу каналы өзгөчө артыкчылык кылары ачыкталды. Онлайн соода аянтчаларында оптималдуу баа түзүү боюнча чечимдерди кабыл алуу үчүн натыйжалуу логистика жана динамикалык баа түзүү ыкмасын колдонуу зарыл.

## **ПРАКТИКАЛЫК СУНУШТАР**

ЕАЭБ рыногунда электрондук соода форматында товарларды жана кызматтарды ийгиликтүү илгерилетүү үчүн Кыргызстандын чакан жана орто

ишканаларынын реалдуу мүмкүнчүлүктөрүн баалоого багытталган диссертациялык изилдөөнүн натыйжасында автор тарабынан төмөнкү негизги сунуштар берилди:

1. Мамлекет электрондук соода аркылуу ишкердикти өнүктүрүү жана кеңейтүү үчүн өлкөнүн экономикасындагы чакан жана орто бизнестин ролун жана маанисин эске алуу менен ЕАЭБ өлкөлөрүнүн ортосундагы мыйзамдарды шайкеш келтирүү процессин демилгелеши керек.

2. Электрондук коммерциянын укуктук негиздерин орнотуу үчүн Кыргыз Республикасынын «Электрондук соода жөнүндө» Мыйзам долбоорун кабыл алууну сунуштоо. Кыргыз Республикасында санариптештирүүнү өнүктүрүүгө, анын ичинде ЕАЭБ мейкиндигиндеги электрондук соодага көмөктөшүүчү бардык багыттарды: мыйзам чыгаруу, салык, төлөм жана башка жол-жоболорду шайкештөө жана бирдиктүү түргө келтирүү жагын чагылдырган «Кыргыз Республикасында санариптик экономиканы өнүктүрүү» Концепциясын ишке ашыруу боюнча ишти улантуу зарыл.

3. Тиешелүү мамлекеттик органдар тарабынан ЕАЭБ рыногунда Кыргызстандын чакан жана орто бизнеси үчүн онлайн соода аянтчалар форматындагы электрондук сооданын келечегин жана артыкчылыктарын эске алып, «OZON» соода аянтчасында өлкөнүн өнөр жай тармагын өнүктүрүү үчүн бир катар алдыңкы онлайн соода аянтчалары менен алкактык келишимдер түзүлүшү керек.

4. Диссертациянын материалдарын КРнын Экономика жана финансы министрлигинин аймактык бөлүмдөрүнүн кызматкерлерин «Электрондук экономика» темасы боюнча окутуу жана квалификациясын жогорулатуу процессинде лекциялык курстардын, окуу-методикалык комплекстердин пландарын түзүүдө колдонууга болот. «Электрондук соода - ЕАЭБ рынокторунда Кыргыз Республикасынын ЧОБ продукциясын илгерилетүүнүн жаңы форматы» деген темада жергиликтүү өндүрүүчүлөрдү окутуу үчүн атайын тренингдерди өткөрүү максатка ылайыктуу.

5. Кыргыз Республикасынын чакан жана орто ишканаларын өнүктүрүүнү интенсивдештирүү максатында, чакан жана орто бизнестин салттуу түрдө жана электрондук соода жаңы форматта – онлайн соода аянтчаларында алга жылдырууга салыштырмалуу талдоо жүргүзүүнүн натыйжасында «OZON» (РФ) онлайн соода аянтчасында Кыргыз Республикасынын чакан жана орто ишканаларынын продукцияларын натыйжалуу сатуу боюнча даярдалган практикалык сунуштарды эске алуу керек.

6. Кыргыз Республикасы ыңгайлуу региондук жерде жайгашкан, ошондуктан FBS жана FBO+FBS схемасы боюнча иштөө үчүн онлайн соода аянтчасынын кампасын ачуу же мамлекеттик органдардын жардамы менен ири логистикалык борборду/камpany түзүү максатка ылайыктуу жана натыйжалуу болуп саналат, бул Кыргызстанда чакан жана орто бизнестин, электрондук коммерцияны жана бүтүндөй

өлкөнүн экономикасын өнүктүрүү үчүн экономикалык натыйжалуулукту жана жакшы өбөлгөлөрдү камсыз кылат.

## **ДИССЕРТАЦИЯНЫН ТЕМАСЫ БОЮНЧА ЖАРЫЯЛАНГАН ЭМГЕКТЕРДИН ТИЗМЕСИ**

1. Табышова, А. К. Кыргыз экономикасынын соода секторундагы чакан жана орто бизнес, ЕАЭБге интеграциялануунун көйгөйлөрү жана учурдагы өнүгүү тенденциялары [Текст]/А. К. Табышова // М.Рыскулбеков атындагы КЭУнун Жарчысы.- 2017.-№ 3 (41). - 92-94-б.

2. Табышова, А. К. Кыргыз Республикасынын ЕАЭБ өлкөлөрү менен интеграциялык процесстерди өнүктүрүүдөгү өз ара соодасы [Текст]/А.К.Табышова//М.Рыскулбеков атындагы КЭУнун жарчысы. - 2019.- № 2.- (47). - 126-128-б.

3. Табышова, А.К. Маркетплейс (онлайн электрондук соода платформасы) пандемия шартында каршы соода жүргүзүүнүн натыйжалуу бизнес- модели катары. [Текст]/А. К. Табышова//Кыргызстандын ЖОЖдорунун жабарлары. -2020. - № 5.- 113-117-б.

4. Табышова, А. К. Орто Азия чөлкөмүндө электрондук сооданы (e-commerce) өнүктүрүү келечеги (Казакстан, Өзбекстан жана Кыргызстандын мисалында). [Текст] / А. К. Табышова // Кыргызстандын ЖОЖдорунун кабарлары.- 2021. - №1. - 115-121-б.

5. Табышова, А.К. Базар экономикасында чакан жана орто бизнести мамлекеттик колдоонун негиздери. [Текст]/ Т. К. Камчыбеков, А. К. Табышова //КРСУнун жарчысы.- 2021.-Т.21.- № 3. - 10-15-б.

6. Табышова, А. К. Кыргызстанда чакан жана орто ишканалардын жеңилдетилген каржылоого жетүүсүнө мамлекеттик колдоо көрсөтүүнүн урунттуу учурлары. [Текст]/ Г. А. Сансызбаева, А. К. Табышова // КРСУнун жарчысы.- 2021.- Т.21.- № 3. - 46-50-б.

7. Табышова, А.К. «Кепилдик фонду» ААК Кыргызстандагы ЧОБду колдоочу фактор катары. [Текст] Г. А. Сансызбаева, А. К. Табышова / Сибирь финансылык мектеби. Новосибирск, 2021, № 1 (141) - 37-42-б.

8. Табышова, А.К. Кыргызстанда чакан жана орто бизнести өнүктүрүүдө мамлекеттин ролу [Текст]/М. А. Нукеева, А. К. Табышова// М. Рыскулбеков атындагы КЭУнун жарчысы.- 2017. - № 4 (42). - 144-146 -б.

9. Табышова А.К. Динамикалык баа-бул электрондук соода сайттары үчүн натыйжалуу баа стратегиясы. [Текст]/ А. К. Табышова// Кыргызстандын ЖОЖдорунун Кабарлары.- 2021. - №1. - 105-110-б.

**Табышова Адилия Койчукеевнанын 08.00.05 – экономика жана эл чарбасын башкаруу адистиги боюнча экономика илимдеринин кандидаты даражасын алуу үчүн «ЕАЭБ шарттарында соода секторундагы чакан жана орто бизнестин өнүгүш (Кыргыз Республикасынын мисалында)» темасында жазылган диссертациялык**

**ишине  
РЕЗЮМЕ**

**Негизги сөздөр:** Чакан жана орто бизнес, электрондук соода, ЕАЭБ рыногу, онлайн соода аянтчасы, динамикалуу баа, ЧОИди мамлекеттик колдоо саясаты, соода сектору, электрондук экономика, интеграция процесси, өнүмдөрдү жана кызмат көрсөтүүлөрдү илгерилетүү.

**Изилдөөнүн объектиси:** Изилдөөнүн объектиси - Кыргызстандын чакан жана орто бизнеси (ЧОБ), анын учурдагы абалы, күчтүү жана алсыз жактары, мамлекет менен болгон мамилелери, көйгөйлөрү жана ЕАЭБ рыногунда келечектүү электрондук форматта өнүмдөрдү жана кызмат көрсөтүүлөрдү жайылтуу мүмкүнчүлүктөрү.

**Изилдөөнүн предмети:** Изилдөөнүн предмети болуп Кыргызстандагы чакан жана орто бизнести өнүктүрүүдөгү экономикалык мамилелердин жыйындысы, ошондой эле Кыргызстандагы чакан жана орто ишканалардын товарларын жана кызматтарын тышкы рыноктордо анын артыкчылыктары менен кемчиликтерин эске алуу менен электрондук соода форматында илгерилетүү боюнча оптималдуу ыкманы жана инструменттерди аныктоо саналат.

**Изилдөөнүн максаты:** Изилдөөнүн негизги максаты болуп, Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларындагы азыркы учурга мүнөздүү чектөөлөрдү, көйгөйлөрдү жана өзгөчөлүктөрдү эске алуу менен, ЕАЭБ базарларына Кыргызстандын чакан жана орто ишканаларынын өнүмдөрүн жана кызматтарын илгерилетүүнүн оптималдуу вариантын аныктоо болуп саналат.

**Изилдөө методдору:** Изилдөөнүн алкагында жалпы илимий жана атайын методдордун чоң топтооруна кирген төмөнкү методдор колдонулду: жалпылоо методу, дедукция методу, чечмелөө жана салыштыруу методу, статистикалык ыкма.

**Илимий жаңылык:** Изилдөөнүн илимий жаңылыгы биринчи жолу үч факторду: Кыргызстандагы ЧОБдун көйгөйлөрүн жана мүмкүнчүлүктөрүн, жаңы дүйнөлүк тенденцияларды жана ЕАЭБ рыногунда Кыргызстандын экономикасынын бул тармагы үчүн эң келечектүү болгон соода тармагы - электрондук соодадагы ыкмаларды эске алуу менен алардын өз ара аракеттенүүсүн жана келечегин баалоо аракети жасалгандыгында.

**Алынган натыйжалар:** Диссертациялык иштин автору сунуш кылган корутундулар жана сунуштар ЕАЭБ рыногунда электрондук соода форматында товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү ийгиликтүү илгерилетүү үчүн Кыргызстандагы чакан жана орто ишканалардын реалдуу мүмкүнчүлүктөрүн баалоого негиз болду.

**Колдонуу даражасы:** Алынган натыйжалар Кыргыз Республикасынын ыйгарым укуктуу органдары тарабынан ЕАЭБ рынокторуна товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү жаңы форматта - электрондук соода-сатыкта жылдыруу бөлүгүндө чакан жана орто бизнести колдоо боюнча чараларды иштеп чыгууда колдонулушу ыктымал. Диссертациянын иш жүзүндөгү жана теориялык жоболорун Кыргызстандагы чакан жана орто ишканалардын өкүлдөрүнө электрондук соода негиздерин жана товарларды жана кызматтарды он-лайн соода аянтчалары форматында илгерилетүү ыкмаларын үйрөтүү үчүн методикалык жана окуу куралдары, атайын курстар түрүндө колдонууга болот.

**Колдонуу чөйрөсү:** Диссертациялык изилдөөлөрдүн натыйжаларынын актуалдуулугу жана практикалык мааниси Кыргызстандын мамлекеттик органдарында жана бизнес түзүмдөрүндө негизги жоболордун жана корутундулардын иш жүзүндө жүзөгө ашырылышы тиешелүү ишке ашыруу актылары менен тастыкталды. Мындан тышкары, диссертациялык иштин жыйынтыгы М.Рыскулбеков атындагы КЭУнун окуу-усулдук программаларында жана окуу процессинде колдонулмачы.

## РЕЗЮМЕ

диссертации Табышовой Адилии Корчукеевны на тему: «РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ТОРГОВОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС (НА ПРИМЕРЕ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, электронная торговля, рынок ЕАЭС, маркетинг, динамическое ценообразование, политика государственной поддержки МСБ, торговый сектор, электронная экономика, интеграционный процесс, продвижение продукции и услуг.

**Объект исследования:** Объектом исследования выступает малый и средний бизнес (МСБ) Кыргызстана, его текущее состояние, сильные и слабые стороны, взаимоотношения с государством, проблемы и возможности продвижения его продукции и услуг на рынке ЕАЭС в перспективном формате электронной торговли.

**Предмет исследования:** Предметом исследования является совокупность экономических отношений, складывающихся в процессе развития малого и среднего бизнеса в Кыргызстане, а также определение оптимального подхода и инструментов продвижения товаров и услуг МСБ Кыргызстана на внешних рынках в формате электронной торговли с учетом преимуществ и недостатков.

**Цель исследования:** определение наиболее оптимального варианта продвижения продукции и услуг МСБ Кыргызстана на рынки ЕАЭС в формате электронной торговли с

учетом существующих ограничений, проблем и особенностей, присущих МСБ страны в данное время.

**Методы исследования:** метод анализа, метод обобщения, метод дедукции, метод толкования и сопоставления, статистический метод, которые состоят в крупных группах общенаучных и специальных методов.

**Научная новизна** заключается в том, что впервые предпринята попытка оценить взаимодействие и перспективы трех факторов: МСБ Кыргызстана с учетом его проблем и возможностей, новых глобальных тенденций и методов в торговом секторе – электронной коммерции, и наиболее перспективного для этой отрасли экономики Кыргызстана рынка ЕАЭС.

**Полученные результаты.** Выводы и рекомендации, предложенные автором диссертационной работы, стали основой для оценки существующих реальных возможностей МСБ КР по успешному продвижению товаров и услуг в формате электронной коммерции на рынке ЕАЭС.

**Степень использования.** Полученные результаты могут быть использованы уполномоченными органами Кыргызской Республики при разработке мер поддержки МСБ в части продвижения товаров и услуг на рынки ЕАЭС в формате электронной торговли. Фактологические и теоретические положения диссертации

могут использоваться в виде методических и учебных пособий, спецкурсов по обучению представителей МСБ КР основам электронной торговли и методам продвижения товаров и услуг в формате маркетплейсов.

**Область применения:** Актуальность и практическая ценность результатов диссертационного исследования подтверждены актами внедрения его основных положений и выводов как в госорганах, так и в бизнес-структурах Кыргызстана. Результаты диссертационной работы будут использованы в учебно-методических программах и учебном процессе в КЭУ им. М. Рыскулбекова.

### **Summary**

#### **of the dissertation of Adiliya Korchukeevna Tabishova on the topic: "DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN THE TRADE SECTOR IN THE EEU CONDITIONS (ON THE EXAMPLE OF THE KYRGYZ REPUBLIC)"**

**Key words:** Small and medium business, e-commerce,

EAEU market, marketplace, dynamic pricing, policy of state support for SMEs, trade sector, electronic economy, integration process, promotion of products and services.

**Object of research:** The object of research is small and medium business (SME) of Kyrgyzstan, its current state, strengths and weaknesses, relationships with the state, problems and opportunities for promoting products and services in the EAEU market in a promising electronic format.

**Subject of research:** The subject of the research is the set of economic relations that develop in the development of small and medium-sized businesses in Kyrgyzstan, as well as the determination of the optimal approach and tools for promoting goods and services of SMEs in Kyrgyzstan in foreign markets in the format of electronic commerce, taking into account its advantages and disadvantages.

**Purpose of the study:** The main purpose of the study is to determine the most optimal option for promoting products and services of SMEs of Kyrgyzstan to the EAEU markets in the format

of electronic commerce, taking into account the existing restrictions, problems and features inherent in SMEs in Kyrgyzstan at the current stage.

**Research methods:** Within the framework of the research, the following methods were used: the method of generalization, the method of deduction, the method of interpretation and comparison, the statistical method, which are included in large groups of general scientific and special methods.

***Scientific novelty:*** The scientific novelty of the study lies in the fact that for the first time an attempt was made to assess the interaction and prospects of three factors: SMEs of Kyrgyzstan, taking into account its problems and opportunities, new global trends and methods in the trade sector - e-commerce, and most for SMEs of Kyrgyzstan the EAEU market.

***The results obtained:*** The conclusions and recommendations proposed by the author of the thesis became the basis for assessing the existing real opportunities for SMEs in Kyrgyzstan to successfully promote goods and services in the format of e-commerce in the EAEU market.

***Degree of use:*** The results obtained can be used in the development by the authorized bodies of the Kyrgyz Republic of measures to support SMEs in terms of promoting goods and services to the EAEU markets in a new format - electronic commerce. The factual material and theoretical position of the dissertation can also be used in the form of methodological and teaching aids, special courses for training representatives of SMEs in Kyrgyzstan in the basics of e-commerce and methods of promoting goods and services in the format of marketplaces.

***Scope:*** The relevance and practical value of the results of the dissertation research was confirmed by the practical implementation of the main provisions and conclusions both in state bodies and in business structures of Kyrgyzstan, which is confirmed by the relevant acts of implementation. In addition, the results of the dissertation work are planned to be implemented in educational and methodological programs and the educational process at KEU named after M. Ryskulbekova.