

**КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН БИЛИМ БЕРҮҮ
ЖАНА ИЛИМ МИНИСТРЛИГИ
ОШ ТЕХНОЛОГИЯЛЫК УНИВЕРСИТЕТИ**

Кол жазма укугунда

УДК

Умаров Сайбидин Тойчуевич

**КЫРГЫЗСТАНДЫН АГРОӨНӨР ЖАЙ ӨНДҮРҮШҮНҮН
АТААНДАШТЫК ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮНӨ ТААСИРИН ТИЙГИЗГЕН
ШАРТТАР ЖАНА ФАКТОРЛОР**

08.00.05 - Экономика жана эл чарбасын башкаруу

Экономикалык илимдердин доктору
окумуштуулук даражасын изденип алуу үчүн жазылган
диссертация

Илимий консультанттар:

КР УИА нын мүчөсү, экономика
илимдеринин доктору, профессор
Купуев Пирмат Купуевич.

экономика илимдеринин доктору,
профессор Кантороева Гулзат Кантороевна.

Ош - 2023

МАЗМУНУ

КИРИШҮҮ	4
1-БАП. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуунун илимий негиздери	12
1.1. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларына болгон муктаждыкты канааттандыруу, анын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуунун негизи катары.....	12
1.2. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген факторлор.....	33
1.3. Айыл чарбасы менен өнөр-жайынын интеграцияланган экономикасынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун чет өлкөлүк тажрыйбасы..	56
2-БАП. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун методологиялык маселелери	83
2.1. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн натыйжалуулугу жана анын атаандаштык жөндөмдүүлүгү менен байланышы.....	83
2.2. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоо жана аны камсыз кылуунун шарттары.....	105
2.3. Суроо-талаптын калыптанышынын усулдук аспектилери жана анын агроөнөр жай өндүрүшүнүн иштөөсү менен болгон байланышы.....	128
3-БАП. Кыргызстандын агроөнөр жай өндүрүшүнүн азыркы абалын жана анын рынок шарттарында аракеттенишин баалоо	150
3.1. Республиканын агрардык секторунун абалы жана атаандаштык жөндөмдүүлүгү.....	150
3.2. Айыл чарбасы менен интеграциялануу шарттарында тамак-аш өнөр жайынын ишин талдоо.....	168
3.3. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын реализациялоодо логистикалык борборлордун ролун жана продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин баалоо.....	189
4-БАП. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу жолдору	211

4.1. Агрардык сектордо атаандаштык артыкчылыктарын түзүүнүн негизги багыттары.....	211
4.2. Тамак аш тармагынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген факторлорду жүзөгө ашыруу.....	227
4.3. Айыл чарба продукцияларын сатууга стимул жасоо анын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун фактору катары.....	245
5-БАП. Эл аралык интеграция шарттарында өндүрүштүн атаандаштыкка жөндөмдүү ишмердүүлүгүн жана агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын реализациялоону долбоорлоо (кара өрүктү өстүрүү, кайра иштетүү жана сатуунун мисалында).....	259
5.1. Мөмө жемишти кайра иштетүүнү, сатууну жана керектөөнү эл аралык интеграциялоонун зарылдыгы.....	259
5.2. Мөмө-жемиштерди өстүрүүдө, сырьёну кайра иштетүүдө жана логистиканын шарттарын түзүүдө атаандаштык артыкчылыктарды камсыз кылуу.....	269
КОРУТУНДУ.....	286
КОЛДОНУЛГАН БУЛАКТАРДЫН ТИЗМЕСИ.....	291

Шартту белгилердин тизмеси

КМШ- Көз карандысыз Мамлекеттер Шериктештиги

АӨӨ- Агро-өндүрүштүк өндүрүү

АӨЖК-Агро өнөр-жай комплекстери

ИТП- илимий техникалык прогресс

ЕШ- европа шериктештиктери

ЕАЭБ- евразия экономикалык биримдик

ЕАЭБ- евразия экономикалык система

БДСУ-бүткүл дүйнөлүк соода уюму

АЧП- айыл чарба продукциялары

АЭС- Агроэкономикалык система

ЭС-экономикалык система

СССР-Советтик социалистик республикалар союзу

ГФР- Германия федеративдик республикасы

АКШ- Америка кошмо штаттары

ИДП- Ички дүң продукция

б- Бет

ж.б - Жана башкалар

КИРИШҮҮ

Изилденген теманын актуалдуулугу. Рыноктук мамилелер эркин ишкердик ишмердүүлүк жана өндүрүлгөн продукцияны сатуу каналдары аркылуу сатуу жана кайталап өндүрүү процессиндеги атаандаштык менен мүнөздөлөт, ага товарлар менен кызматтардын өндүрүүчүлөрү, рыноктун субъектилери катышат, анда өндүрүлгөн продукцияны, товарды керектөөчүлөргө алга жылдыруу каналдары жана соода объектилери боюнча бөлүштүрүү жүргүзүлөт, товарлардын менен кызматтардын, ошондой эле өндүрүштүк жана жеке керектөө түрүндө керектөөчүлөрдүн өздөрүнүн айлануусу ишке ашат. Кайталап өндүрүү процесси кирешелер менен ресурстардын айлануусу түрүндө жүрөт, анын катышуучулары болуп: үй чарбалары, эмгек жана ресурстар рыноктору, товарлар жана кызматтар өндүрүлгөн ишканалар менен мекемелер, ошондой эле айлануунун катышуучуларынын ишмердүүлүгүн коомдук кызыкчылыктардын сакталышы көз карашынан жөнгө салуу, коомдун социалдык жактан өнүгүүсүн камсыз кылуу ролун аткарган мамлекеттик башкаруу органдары саналат.

Мындан рыноктук механизм менен социалдык-экономикалык өнүгүү процесстерин мамлекеттик жөнгө салуу чараларынын тыгыз байланышын байкоого болот, анда рыноктук механизм экономиканын эффективдүүлүгүн камсыз кылуу ролун, ал эми мамлекеттик жөнгө салуу социалдык өнүгүүнүн натыйжалуулугун камсыз кылуу ролун аткарат.

Өз кезегинде, экономикалык өнүгүү экономиканын өндүрүштүк, инфраструктуралык, соода жана башка секторлорунун аракеттениши менен, ал эми социалдык өнүгүү социалдык чөйрөнүн билим берүү, саламаттыкты сактоо, маданият, илим ж.б.у.с тармактарынын иш-аракети менен камсыз кылынат. Мындай бөлүү шарттуу, анткени иш жүзүндө экономикалык жана социалдык өнүгүүнү бири-биринен бөлүп кароого болбойт. Тагыраак айтканда, социалдык өнүгүү экономикалык өнүгүүгө таасирин тийгизет жана тескерисинче, экономикалык өнүгүү социалдык өнүгүүнү шарттайт. Алардын

тыгыз байланышы жана бири-бирин шартташы экөө тең адамдын өзүнүн өнүгүүсүнө, материалдык жана руханий бакубаттуулуктун тиешелүү деңгээлин камсыз кылууга, ошондой эле адамдардын жашоосунун деңгээлин жогорулатууга кызмат кылат экендиги менен байланышкан, бул социалдык-экономикалык өнүгүүнүн түпкү максаты болуп саналат.

Өз кезегинде, экономикалык өнүгүү ошондой эле экономиканын бири-бири менен тыгыз байланышта болгон ар түрдүү секторлорунун өндүрүштүк-сатуу ишмердүүлүгү менен камсыз кылынат. Мындай байланыш объективдүү мүнөздө болот. Мисал катары агроөнөр жай өндүрүшүн алып карасак, ага экономиканын ар башка секторлору (айыл чарбасы жана өнөр жайы) кирген менен, алар өз ара технологиялык, керектөөчүлүк жана уюштуруучулук жактардан алгында тыгыз байланышта, өстүрүлгөн айыл чарба продукциясы өнөр жайлык кайра иштетүүдөн өтөт жана андан ары продукция соода каналдары аркылуу алга жылып отуруп керектөөчүгө жеткирилет. Бул шарттарда экономиканын өз ара байланышкан секторлорунун экономикалык ишмердүүлүгүнүн жалпы натыйжалуулугу көбүнчө экономиканын ар бир секторунун өзүнчө ишмердүүлүгүнүн суммардык натыйжалуулугуна караганда секторлор арасындагы байланышты эффективдүү уюштуруунун эсебинен жакшыраак камсыз кылынат.

Мындан күн тартибине бүт агроөнөр жай өндүрүшүнүн жалпы натыйжалуулугуна жетишүүгө, айыл чарбасы менен кайра иштетүүнүн интеграцияланышын камсыз кылууга, айыл чарба продукцияларын өндүрүүнүн, өнөр жайлык кайра иштетүүнүн, товарларды алга жылдыруунун жана сооданын уюштуруучулук биримдигине жетишүүгө комплекстүү мамиле тууралуу маселе көбүрөөк коюлууда. Бул максатта кооперативдер, агроөнөр жай жана соода бирикмелери сыяктуу уюштуруучулук түзүмдөр түзүлүүдө.

Уюштуруучулук түзүмдөргө жаңыча мамиленин дагы бир себеби агроөнөр жай өндүрүшүнүн тыгыз интеграциялык байланышын камсыз кылууга, жалпы максатка умтулууга негизделет, ага ылайык айыл чарбасы

да, кайра иштетүү же соода агроөнөр жай продукциясын сатуу да акыркы продукция мүмкүн болушунча көбүрөөк суроо-талапка ээ болушуна жана көбүрөөк экономикалык пайда алууга багытталат. Бул үчүн акыркы продукция жетишерлик атаандаштык жөндөмдүүлүккө ээ болушу керек, бул рыноктук мамилелердин башкы принциптеринин бири болуп эсептелет.

Анткен менен азыркы мезгилде илимий чөйрөдө ата мекендик окумуштуулардын изилдөөлөрүндө да, тажрыйбада да интеграцияланган өндүрүштү уюштуруу максатында агроөнөр жай комплексиндеги интеграциялык байланыштар жана айыл чарба продукциясын өстүрүүдөн тартып аны кайра иштетүү, рыноктордо сатуу жана керектөөчүлөргө жеткирүү тутумунда продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу зарылдыгы көйгөйлөрүнө жетишерлик көңүл бурулбай келет. Бул изилдөөнүн темасын тандоону шарттады.

Диссертациянын темасынын ири илимий программалар, негизги илимий-изилдөө иштери менен байланышы. Диссертациянын темасы Кыргыз Республикасын 2018-2040-жылдарда туруктуу өнүктүрүү боюнча улуттук стратегиясы, Кыргыз Республикасынын тамак-аш жана кайра иштетүү өнөр жайын өнүктүрүүнүн 2017-2021-жылдарга карата программасы, айыл чарбасын жана региондорду өнүктүрүү программалары менен байланышкан.

Изилдөөнүн максаты жана маселелери. Изилдөөнүн максаты болуп экономикалык өсүү платформасы катары агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген шарттарды жана факторлорду калыптандыруунун жана пайдалануунун теориялык жана методологиялык негиздерин иштеп чыгуу саналат.

Изилдөөнүн максаты төмөнкү маселелерди чечүү зарылдыгын аныктады:

- адамдардын агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларына болгон муктаждыктарын канааттандыруунун алардын рыноктогу керектөөчүлүк касиеттеринин атаандаштык жөндөмдүүлүгү менен байланышын изилдөө;

- Кыргыз Республикасынын агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген факторлорду аныктоо;

- айыл чарбасынын башка секторлору менен интеграцияланган экономикасынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун чет өлкөлүк тажрыйбасын жана аны Кыргызстанда пайдалануу мүмкүнчүлүктөрүн иликтөө;

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн өлчөө методологиясын ачып көрсөтүү жана тактоолорду кийирүү;

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн аракеттенишинин учурдагы абалын талдоонун жана атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун негизинде аны жогорулатуунун резервдерин аныктоо;

- агрардык сектордо атаандаштык артыкчылыктарын түзүүнүн негизги багыттарын иштеп чыгуу;

- тамак-аш тармагынын продукцияларынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу жолдорун сунуш кылуу;

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун фактору катары аны реализациялоого стимулдарды иштеп чыгуу;

- Кыргызстан менен Германия Федеративдик Республикасынын эл аралык кызматташтыгынын алкагында мөмө-жемиштерди (кара өрүктү) өстүрүүнүн жана өнөр-жайлык кайра иштетүүнүн мисалында продукцияны долбоорлоонун, өндүрүштү уюштуруунун жана реализациялоонун эксперименталдык эсептөөлөрүн жүргүзүү.

Изилдөөнүн илимий жаңылыгы төмөнкүлөрдөн турат:

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн маңызына жана мазмунуна экономикалык өнүгүү модели катары каралган кирешелер менен ресурстардын айлануусунун жардамында адамдардын тамак-аш азыктарына болгон муктаждыктарын канааттандыруу аркылуу тактоолор киргизилди;

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген конкреттүү аймактын жаратылыштык-климаттык шарттардан, чарбалык ишмердүүлүктү жүргүзүүнүн тарыхый калыптанып калган тенденцияларынан, өндүргүч күчтөрдүн географиялык жайгашуусунан, ошондой эле рыноктук мамилелерди өздөштүрүү ыкмаларынан көз каранды болгон факторлор аныкталды;

- айрым чет өлкөлөрдүн мисалында айыл чарба ишмердүүлүгүнүн кайра иштетүү, ташуу жана соода менен интеграциялануу тажрыйбасы жана аларды Кыргызстандын шартында пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү иликтенди;

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн сандык жана сапаттык баалоонун өтө маанилүүлүгүн, ошондой эле бул аспектилердин иш жүзүндө иштелип чыгышынын жетишсиз деңгээлин эске алуу менен атаандаштык жөндөмдүүлүгүн автордун ою боюнча объективдүү баалоого мүмкүндүк берген айрым тактоолор киргизилди. Бул тактоолор өндүрүштүн натыйжалуулугу көрсөткүчтөрүнө жана алардын атаандаштык жөндөмдүүлүгү, ошондой эле суроо-талапты калыптандыруу көйгөйлөрү менен байланышына тиешелүү;

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн азыркы мезгилдеги абалын талдоонун натыйжасында айыл чарба ишмердүүлүгүн, тамак-аш өнөр-жай тармактарынын ишин, логистиканы жакшыртуунун резервдери аныкталды;

- агрардык сектордун продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу үчүн атаандаштык артыкчылыктарын түзүү зарыл деген идея калыптандырылды, Кыргызстандын шарттарында алар экологиялык жактан таза продукцияларды чыгаруу, чыгымдарды азайтуу, ошондой эле дыйканчылык жана мал чарба продукцияларын өндүрүүдө жаңы технологиялык чечимдерди кийирүү менен түзүлүшү мүмкүн;

- тамак-аш тармагынын продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун продукциянын рыноктук жүрүм-турумун өз убагында жана мейкиндикте изилдөөгө, продукцияны ички жана тышкы

рынокторго чыгаруунун инновацияларын кийирүүгө, башкаруунун оптималдуу уюштуруучулук түзүмдөрүн түзүүнүн эсебинен чыгымдарды кыскартууга багытталган жолдору сунуш кылынды;

- автор продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун акыркы чеги катары алмашуу операцияларын негиздеген. Ошол эле жерде бардык мурунку чарбалык операциялардын рентабелдүүлүгү, кирешелүүлүгү же зыяндуулугу аныкталат. Ошондуктан автор атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатууга багытталган бардык чаралар продукцияны рынокто пайдалуу реализациялоого багытталышы керек деп эсептейт. Ошол эле учурда реализациялоо процесси соода ишмердүүлүгүнө мүнөздүү болгон ыкмалар жана усулдар менен коштолот. Бул – маркетинг жана реклама ишмердүүлүгү, продукцияны керектөөчүгө ыңгайлуу түрдө сатууга даярдоо, өз убагында жеткирип берүү ж.б.;

-автор экономикалык ишмердүүлүктү өркүндөтүүнүн ар кандай формалары бар, анын ичинде атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу чаралары конкреттүү жерде, конкреттүү мезгилде жана башкаруунун конкреттүү уюштуруучулук формалар менен жүрөт деп эсептейт. Иш-чараны жүзөгө ашыруунун эң ишенимдүү жана сыноодон өткөн жолу болуп практикалык ыкма саналат, ал башкалардан долбоордун атаандаштыгынан, продукцияны өндүрүү, сатуу чынжырчасы боюнча технологиясын иштеп чыгуудан тартып, анын өзөгүн түзгөн финансылык планды (бизнес планды) түзүүгө чейинки долбоордун бардык кирүүчү жана чыгуучу параметрлерин долбоорлоо менен айырмаланат. Автор Кыргызстан-Германия эл аралык кызматташтыгынын алкагында кара өрүктүн жемиштерин өстүрүү, кайра иштетүү жана сатуу мисалында мындай бизнес-планды иштеп чыгууга аракет жасаган. Эсептөөлөр мындай кызматташуунун экономикалык шериктештиктин эки тарабы үчүн канчалык деңгээлде ылайыктуу экендигин жана пайдалуулугун көрсөтөт. Эсептөөлөр мындай кызматташуунун экономикалык шериктештиктин эки өлкөсү үчүн канчалык деңгээлде ылайыктуу экендигин жана пайдалуулугун көрсөтөт;

Алынган жыйынтыктардын практикалык маанилүүлүгү.

Изилдөөнүн негизги теориялык жыйынтыктарынын практикалык маанилүүлүгү алар агроөнөр жай өндүрүшүнүн, дыйканчылык жана мал чарба продукциясын ташуу, сатуу жана керектөө стратегиясын иштеп чыгууда пайдаланылышы мүмкүн экендигинде турат. Алар рынок мамилелерин андан ары өнүктүрүү үчүн да керек. Бул көйгөйдүн маанилүү аспектиси болгон жерди жерди иштетүү жана мал чарба продукциясын рынокко алып чыгууну уюштуруу маанилүү экендигин да эске алуу зарыл. Изилдөөлөрдүн жыйынтыктары айыл чарбасын жана тамак-аш өнөр-жайын өнүктүрүү стратегиясын иштеп чыгууда колдонулушу мүмкүн.

Алынган жыйынтыктардын экономикалык маанилүүлүгү:

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун аныкталган факторлору аларды рейтинг боюнча системалаштырууга мүмкүндүк берет. Бул, өз кезегинде, алардын экономикалык натыйжаларга таасирин эсептеп чыгууга мүмкүнчүлүк түзөт;

- чет өлкөлөрдүн тажрыйбасын изилдөө Кыргызстандын шарттарында алардын колдонулушун аныктоого жардам берди, бул тажрыйбалардын эң үнөмдүү варианттарын тандап алууга мүмкүндүк берет;

- изилдөөнүн натыйжалары Ош облусунда логистикалык борборлорду куруу зарылдыгын белгилөөгө мүмкүндүк берди, бул коомдук чыгымдарды коомдук зарыл чыгымдардын деңгээлине чейин кыскартууну камсыздайт;

- эл аралык кызматташтыктын алкагында кара өрүк жемишин өндүрүүнү жана сатууну эксперименталдык долбоорлоо долбоордун бардык катышуучуларына экономикалык жактан пайданы камсыз кылат.

Диссертациянын коргоого алынып чыгуучу негизги жоболору:

- агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн маңызы жана мазмуну жөнүндө такталган жана толукталган теориялык жоболор;

- АӨЖК продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоого өндүрүштүн натыйжалуулугуна жетишүү, өндүрүүчүлөрдөн керектөөчүлөргө чейинки товардын кыймылын, ошондой эле АӨЖК продукциясына суроо-талапты калыптандыруу аркылуу жасалган толуктоолор;

- агрардык сектор менен тамак-аш өнөр жайынын продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн жогорулатуу боюнча автор тарабынан сунуш кылынган чаралар.

Издөнүүчүнүн жеке салымы агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун шарттарын жана факторлорун теориялык жалпылоодо; агроөнөр жай чөйрөсүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн өлчөө методикасына тактоолорду жана толуктоолорду кийирүүдө; АӨЖК кирген чөйрөлөрдүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу боюнча сунуштарды иштеп чыгууда; мөмө-жемиштерди өстүрүү, кайра иштетүү жана эл аралык аренада реализациялоо долбоорунун эксперименталдык эсептөөлөрүн жүргүзүүдө турат.

Диссертациялык изилдөөнүн натыйжаларынын жарыкка чыгышы жана сыноодон өткөрүлүшү. Диссертациялык изилдөөнүн жүрүшүндө автор тарабынан чет өлкөлүк жана ата мекендик илимий басылмаларда жалпы көлөмү 35,5 басма табакты түзгөн 20 тан ашуун илимий макала жарыяланган. Жарыкка чыккан материалдар диссертациялык иштин мазмунун чагылдырат. Изилдөөнүн негизги жоболору жана тыянактары боюнча илимий-практикалык конференцияларда, форумдарда жана семинарларда баяндамалар жасалган.

Диссертациянын түзүлүшү жана көлөмү. Диссертациялык иштин түзүлүшү анын максатына жана маселелерине ылайык аныкталып, киришүүдөн, беш бөлүмдөн, корутундудан, 238 аталыштагы колдонулган адабияттардын тизмесинен турат, иште 18 таблица, 22 сүрөт бар. Жалпы көлөмү 319 бет.

1-БАП. АГРОӨНӨР ЖАЙ ӨНДҮРҮШҮНҮН АТААНДАШТЫК ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН КАМСЫЗ КЫЛУУНУН ИЛИМИЙ НЕГИЗДЕРИ

1.1. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларына болгон муктаждыкты канааттандыруу анын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуунун негизи катары

Муктаждыктар бардык коомдук-экономикалык формацияларда адамдардын турмуш-тиричилигинин ички кыймылдаткыч күчү, өндүрүштүн өнүгүүсүнүн жүйөлүү себеби болуп келген. Бул адамдардын өздөрүнүн муктаждыктарын канааттандырышы, бир жагынан, табигый жана мыйзам ченемдүү процесс экендиги, экинчи жагынан, муктаждыктардын өнүгүү процессинде адамдарга керектүү материалдык жана руханий байлыктарды түзүү үчүн база катары кызмат кылган өндүргүч күчтөр менен өндүрүштүк мамилелер аларга шайкеш өнүгөт экендиги менен байланышкан.

Мында адамдардын муктаждыктарын канааттандыруу материалдык жана руханий байлыктар аркылуу ишке ашырыларын белгилей кетүү керек. Экономикалык теориянын классиктери өз мезгилдеринде муктаждыктар бардык коомдук экономикалык формацияларда өнүгүү жана жогорулоо тенденциясына ээ экендигин белгилешкен.

Жогорудагыларды эске алып В.И. Ленин илимий айланууга «Муктаждыктардын көтөрүлүү мыйзамы» түшүнүгүн киргизген. Муктаждыктардын көтөрүлүшү алардын сандык жана сапаттык өзгөрүү процессин билдирет; бул муктаждыктарды канааттандыруу жашоо деңгээлинин жогорулашына, личносттун ар тараптуу гармониялуу өнүгүшүнө шарт түзөт. [76].

Албетте, адамдардын улам жогорулап турган муктаждыктарын канааттандырууну белгилүү шарттуулук менен коомдук түзүлүштүн өнүгүүсүнүн максаты катары кароого болот. Бирок мындай чечмелөө, биздин оюбузча, бир нече себептер менен жетишсиз:

Биринчиден, экономикалык теориянын классиктеринин ишенимдерине ылайык адамдардын муктаждыктары чексиздикке умтулат, ал эми бул муктаждыктарды канааттандыруу үчүн каражаттардын, табигый, финансылык жана башка ресурстардын чектүүлүгүнөн улам чектелүү. Башкача айтканда, эгерде бул ресурстар муктаждыктар сыяктуу эле чексиз болгондо, муктаждыктарды канааттандыруу тууралуу маселе келип чыкмак эмес.

Мындан улам ар бир коомдун жана мамлекеттин алдында адамды өнүктүрүү жана анын жашоосунун деңгээлин жогорулатуу максатында муктаждыктарды жогору коюунун старттык шарты катары адамдардын муктаждыктарын канааттандыруунун төмөнкү чектери жөнүндө маселе турат, бул адамдардын жашоо-тиричилигинин башкы маңызын түзөт. Жашоонун маңызы деп бир бүтүн түшүнүккө келтирүү мүмкүн эмес болгон көз караштар менен пикирлердин кеңири спектрин түшүнөбүз. Алар ар түрдүү элдер менен мамлекеттерде, социалдык жана экономикалык өнүгүү деңгээлдери жана дини ар кандай, ар кайсы континенттерге таандык болгон элдерде ар башкача.

Экинчиден, жашоо деңгээлинин өлчөгүчтөрү болуп ар түрдүү, кээде бири-бири менен салыштырылбай турган көрсөткүчтөр кызмат кылат. Мисалы, БУУнун рекомендациялары боюнча жашоонун деңгээли киши башына ИДП, эң маанилүү нерселер менен камсыздалуу деңгээли, билим жана маданият даражасы, саламаттыгынын абалы сыяктуу көрсөткүчтөр менен мүнөздөлөт. Бул көрсөткүчтөр маанилүү, бирок алар турмуштук кырдаалдардын бүт жыйындысын чагылдырбайт, алар ар бир адамда ар башка болушу мүмкүн. Башкача айтканда кээ бир адамдар материалдык байлык менен, экинчилери руханий байлык менен камсыздалууну, үчүнчүлөр балдарды татыктуу тарбиялоо жана үй-бүлөлүк макулдашуу менен байланышкан бакубаттуулукту бактылуу жашоо образы деп эсептешет.

Канткенде да материалдык жана руханий байлыктарга болгон улам өсүп турган муктаждыктарды канааттандыруу адамдардын жашоо-

тиричилигинин бакубаттуулугунда негизги орунду ээлейт. Муктаждыктардын ичинен биринчи жана эң маанилүү орунду адамдардын жашоо-тиричилигинин негизи катары агроөнөр жай өндүрүш продукцияларына болгон муктаждыктар ээлейт. Бул муктаждыктар биологиялык муктаждыктарга кирет, адам баласы төрөлгөндөн тартып тынымсыз аларга муктаж, демек, алар биринчи кезекте канааттандырылат жана кечиктирилгис канааттандырууну талап кылат.

Жогорудагылардын негизинде агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларына болгон муктаждыктардын терең анализин жүргүзүү зарыл, алардын иерархиясын түзүү, биринчи кезекте канааттандырыла тургандарын канааттандыруунун стратегиясын иштеп чыгуу буга байланыштуу келип чыга турган маселелерди чечүү механизмдерин билдирет.

Адамдардын муктаждыктарын канааттандыруу процесси рынок шарттарында жүргөндүктөн, биз бул шарттарды так элестете алышыбыз, бул процесттерди жок дегенде схема түрүндө белгилеп алышыбыз керек.

Рынок, белгилүү болгондой, кайталап өндүрүүнүн либералдык тиби, ошол эле учурда чарба жүргүзүүнүн ыкмасы болуп саналат жана өндүрүүчүнүн, керектөөчүнүн жана баа коюунун эркиндигин камсыз кылат, рынокко атаандаштык жана сатып алуучулар менен сатуучулардын ортосундагы мамилелерди коомдо жана дүйнөлүк коомчулукта иштелип чыккан белгилүү эрежелер менен уюштуруу мүнөздүү.

Ошол эле учурда рынок суроо-талап менен сунуштун катышынын базасында аракет кылат, ошондуктан рыноктук конъюнктура, суроо-талап менен сунуштун көлөмү, сатып алуу менен сатуунун тең салмактуулук чекити, рыноктук инфраструктуранын абалы сыяктуу түшүнүктөр кеңири колдонулат. Муктаждык жана суроо-талап түшүнүктөрүн айырмалап кароо зарыл. Муктаждык табигый зарылдыктар, мисалы, тамак аш азыктарына ж.б., менен байланышкан, ал эми суроо-талап муктаждыктардын сатып алуучу акча каражаттарына сатып же алмашуу тартибинде ала турган бөлүгүн гана камтыйт. Ошондуктан суроо-талап төлөө жөндөмдүүлүгү менен бекемделген

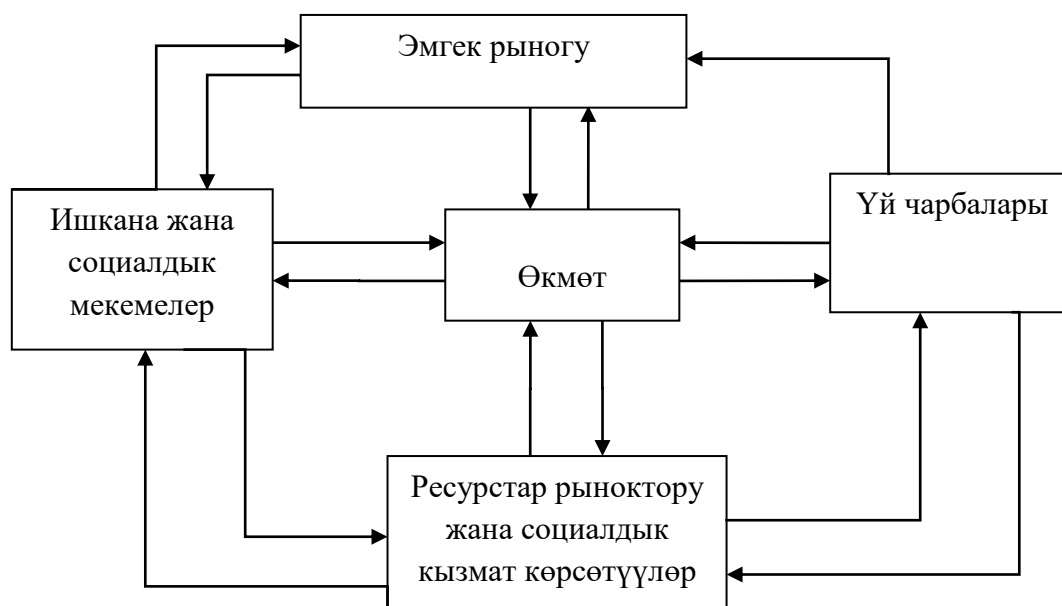
муктаждык болуп саналат. Мында иш жүзүндө жөн эле муктаждыктар эмес, төлөнүүгө жөндөмдүү муктаждыктар тууралуу сөз жүрөт. Биздин оюбузча, коомдун социалдык-экономикалык өнүгүүсүндө рынок менен мамлекеттик жөнгө салуунун ролун чечмелөө талап кылынат.

Эреже катары, социалдык-экономикалык өнүгүүнүн багыттары коомдун атаандаштык үчүн өнүгүү максаттарына баш ийет. Социалдык-экономикалык өнүгүү бир бүтүндүк, медалдын эки тарабы болуп эсептелгендиктен, биздин оюбузча, рыноктун жана мамлекеттик жөнгө салуунун социалдык-экономикалык процесстердеги ролун так аныктап алуу талап кылынат.

Рынок чарба жүргүзүүнүн жолу катары экономиканын эффективдүүлүгүн камсыз кылууну көздөп, социалдык өнүгүүгө азыраак жооп берет. Мамлекеттик жөнгө салуу болсо мыйзам актыларын кабыл алуу, мамлекеттик бюджеттин киреше жана чыгаша бөлүгүн камсыз кылуу, коомдун алдында экономикалык функцияларды аткаруу аркылуу социалдык өнүгүүгө көбүрөөк тиешелүү. Социалдык жана экономикалык өнүгүү өз ара тыгыз байланышкан бирдиктүү процесс, алардын ортосунда чек ара жок, рыноктук мамилелердин жардамында эффективдүү экономика аркылуу экономиканын реалдуу секторунун жогорку кирешелүүлүгүн камсыз кылууга болот. Анын белгилүү бөлүгү социалдык чөйрөнү (саламаттыкты сактоо, билим берүү, маданият ж.б.) өнүктүрүүгө жумшалат. Экинчи жагынан, социалдык чөйрөгө кирген илим, билим берүү, өндүрүштүк мамилелердеги жогорку маданият өндүргүч күчтөр катары өндүрүштүн, инновациялардын тиешелүү деңгээлин камсыз кылат, экономиканын абалына түздөн-түз таасирин тийгизет. Ошондуктан, экономикалык жана социалдык өнүгүү деп бөлүштүрүү, биздин пикирибизде шарттуу мүнөзгө ээ. Мындай аргументке социалдык чөйрөнүн өзүндө рыноктук мамилелердин өнүгүүсү фактысын да кошууга болот. Мисалы, саламаттыкты сактоо, билим берүү жана башка чөйрөлөрдө ишкердик коммерциялык ишмердүүлүктүн өнүгүшү.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларына болгон муктаждыктарды канааттандыруу процесси рыноктук ыкмалар менен да, мамлекеттик жөнгө салуу жолу менен да жүрөт. Анткени рынок экономиканын эффективдүүлүгүн камсыз кылат, ал эми мамлекеттик жөнгө салуу азык-түлүктү бөлүштүрүүдө адилетсиздик болбошу, экологиялык жана азык-түлүк коопсуздугунун тиешелүү деңгээли камсыз кылынышы үчүн жүргүзүлөт.

Биздин оюбузча жогорудагы көз караштардын конкреттүү механизми кирешелер менен ресурстардын айлануусу аркылуу камсыз кылынат (экономиканын аракеттениши жана коомдун социалдык өнүгүшү модели) (1.1-сүрөт).



1.1-сүрөт. Экономиканын аракеттенишинин жана коомдун социалдык өнүгүшүнүн модели

Булагы: автор тарабынан түзүлдү.

Сүрөттөн көрүнүп тургандай, экономиканын аракеттениши жана социалдык өнүгүү моделинин борборунда үй чарбалары турат, экономикалык жана социалдык процесстер алар үчүн жүрөт. Дал ушул үй чарбалары эмгек рыногуна жумушчу күчүн жана ишкердик жөндөмдүүлүктөрүн беришет, суроо-талап жана сунуш аркылуу алар товарлар жана кызматтар түзүлгөн реалдуу сектор ишканаларында жана социалдык мекемелерде пайдаланылат.

Товарлар менен кызматтар, өз кезегинде, ресурстар жана социалдык кызматтар рыногуна келип түшөт, алар акырында үй чарбаларынын колдонуусуна келип түшөт. Өкмөт болсо айлануунун бардык катышуучулары менен тыгыз байланышып, мамлекеттик кызматтарды көрсөтүү жана салык алуу жаатында мамилелерди жөнгө салат.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциялары жогоруда сүрөттөлгөндөй эле айланууну ишке ашырат. Алсак, агрардык сектордун, тамак аш өнөр-жайынын ишканаларында товарлар өндүрүлөт, алар ресурстар рыногуна келет. Ал жерден алар чарбаларга реализацияланат. Товарларды реализациялоодон келип түшкөн акча каражаттарын ишканалар эмгек акы төлөөгө, жабдууларды, эмгек предметтерин ж.б. сатып алууга жумшашат. Жумушчулар, ишканалар иштеп тапкан каражаттар, өз кезегинде, үй чарбаларына келип түшөт. Мындай айлануу тынымсыз жана үзгүлтүксүз жүрүп, кеңейтилген кайталап өндүрүүнү камсыз кылат.

Экономикалык өнүгүүдөн айырмаланып социалдык өнүгүүнүн спецификасы мамлекеттин социалдык өнүгүүдөгү ролу менен байланышкан. Рынок калктын ар түрдүү катмарларынын арасында байлыктардын адилет бөлүштүрүлүшүнө жооп бербеген болсо, мамлекет бул ажырымды жымсалдап, рыноктун адилетсиздиги үчүн компенсацияны камсыздайт (мисалы, эмгекке жарамсыз, майып жарандарды багуу, билим берүүнүн жана саламаттыкты сактоонун бирдей жеткиликтүүлүгүн камсыз кылуу, коомдук тартипти жана чек араны коргоо ж.б.).

Экономикалык адабияттарда билим берүүнүн, саламаттыктын бир адамга орто эсеп менен туура келген материалдык деңгээли адамдардын жыргалчылыгынын сандык чен өлчөмү катары каралат. Мындай көз караштын негизинде айрым бир так эместик жатат, биринчиден, материалдык жана социалдык жыргалчылыктар - бул чарбалык субъектилердин жана мамлекеттин социалдык өнүгүү жаатындагы экономикалык ишмердүүлүгүнүн натыйжасы, ал эми жыргалчылык деңгээли - экономикалык ишмердүүлүктүн натыйжасы эмес, анын максаты, ал

коомдук жана жекече муктаждыктар, жана биринчи кезекте төлөм жөндөмдүүлүгү менен бекемделген муктаждык аркылуу чагылдырылат.

Жогорудагылар адамзат өзүнүн алдына жашоо жана ишмердүүлүктүн белгилүү муктаждыктарынын, анын ичинде төлөм жөндөмдүүлүгү менен бекемделген материалдык жана руханий байлыктарга болгон муктаждыктардын топтому түрүндөгү ар түрдүү муктаждыктарды канааттандыруу боюнча конкреттүү максаттарды коет экендигин билдирет. Ал эми экономикалык жана социалдык өнүгүүнү алсак, алар бул муктаждыктарды канааттандырууну көздөйт. Анткен менен, мунун баары коомдук муктаждыктар дайыма алдыда жүрөт дегенди билдирбейт, алар экономикалык жана социалдык өнүгүү үчүн сигнал берет. Тескерисинче, социалдык-экономикалык өнүгүү коомдук муктаждыктарды пайда кылышы да мүмкүн. Ошондуктан, бул эки түшүнүктүн ортосундагы чек араны аныктоо абдан кыйын.

Анткен менен, адамдардын муктаждыктарын канааттандыруу социалдык жана экономикалык ишмердүүлүктүн баштапкы себеби болуп саналат, ал эми канааттандыруу процесси өзү атаандаштыкка жөндөмдүү экономикалык ишмердүүлүктүн негизи катары кызмат кылат, анткени атаандаштыкка жөндөмдүү экономика гана коомдук өнүгүүнүн максатына жетүүгө жол ачат экендигин белгилей кетүү зарыл. Атаандаштыкка жөндөмдүү экономика, өз кезегинде, рыноктук мамилелерге жана адилеттүү мамлекеттик ишмердүүлүккө негизделет.

Мамлекеттик ишмердүүлүк көп кырдуу жана көп аспектилүү болушу мүмкүн. Бул, эң оболу, түзүлгөн коомдук кирешелерди адилет бөлүштүрүү, жекече жана коомдук муктаждыктарды канааттандыруунун адилеттүү катышы ж.б. Башкача айтканда, рыноктук мамилелер жана коомду андан ары демократиялаштыруу шартында мамлекет жарандар үчүн иштейби же тескерисинче жарандар мамлекеттин каалаганын кынтыксыз аткарышы керекпи деген башкы суроого жооп табуу талап кылынат.

Жекече муктаждыктарды канааттандыруудагы артыкчылыктар убакыттын өтүшү менен өзгөрөт, жана мезгил агымы менен индивидуумда жүрүп турган процесстерден көз каранды болот. Рынок шарттарында жекече болгон менен, адамдын коомдук муктаждыктары менен тыгыз байланышкан, жекече муктаждыктарга олуттуу таасир тийгизген, алардын структурасын жана аларды канааттандыруунун деңгээлин калыптандырган социалдык багыттагы муктаждыктарды канааттандырууга улам барган сайын көбүрөөк көңүл бурулууда.

Жекече муктаждыктарды канааттандыруудагы алардын индивидуумдун жашоо менен өлүмдүн чегинде жашашын аныктаган төмөнкү чегинен ар кандай ашуу, башка муктаждыктардын таасирине туш болот. Бул аша чабуу орун алганда, ар түрдүү муктаждыктарды канааттандыруунун ар кандай даражаларын тандоо мүмкүндүгү пайда болот. Бул тандоо дээрлик ар дайым башка индивидуумдардын жасаган тандоосу менен салыштырылып жасалат, экономикалык системанын өнүгүүсүнө жараша социалдык факторлор коомдук муктаждыктардын артыкчылыгын арттырат; ал эле эмес, жаңы тарыхый шарттардан улам келип чыккан коомдук муктаждыктар пайда болот.

Мына ошондуктан коомдук муктаждыктарды адамдардын жашоо образынын трансформацияланышындагы тарыхый материализм позициясынан кароого болот, анткени коомдук муктаждыктардын мүнөзүн жана курамын ушуга карап гана калыптандырууга болот.

«Биз тарыхка канчалык тереңдеген сайын, индивидуум ошончолук өз алдынча эмес болуп, кененирээк бүтүндүккө таандык боло баштайт: алгач ал туугандык негизде өнүккөн үй-бүлөсү менен байланышкан; кийинчерээк – **туугандыктын** кагылышынан жана биригүүсүнөн келип чыккан ар кандай формадагы община менен байланыша баштайт. Киши чындыгында коомдук жандык, бирок алака түзүү эле мүнөздүү эмес, коомдо гана обочолоно алган жандык» [77].

Адамдардын заманбап жашоо образын ошондой эле жекече жана коомдук муктаждыктарды, бирок курамы боюнча жогорураак деңгээлдеги жана өз ара байланыштары таатаалыраак муктаждыктарды канааттандыруу позицияларынан кароого болот. Бул өндүрүштү уюштуруу технологияларынын тездик менен өзгөрүшү, улам жаңы эмгек каражаттарынын пайда болушу жана эмгек предметтеринин көлөмүнүн көбөйүшү, ошондой эле эмгек куралдарынын жана эмгектин өзүнүн тынымсыз өркүндөшү менен ишке ашат, мунун баарын инновациялар катары кароого болот. Адамдардын жашоо образына экономиканын глобалдашуусу, коомдун саясатташуусу сыяктуу процесстер да таасирин тийгизет.

Жекече жана коомдук муктаждыктар өз ара тыгыз байланышкан. Бул жерде бир эле абал тигил же бул муктаждыкты ар түрдүүчө канааттандырышы мүмкүн: өз алдынча индивидуумду канааттандыруу бир эле мезгилде ушул муктаждыктын коомдук мааниде ишке ашышын да камсыз кылат. Алсак, социалдык көз караштан пенсиялык камсыздоо зарылдыгы коомдук кишинин башка кишилердин алдындагы коомдун милдеттенмелери түрүндөгү гуманисттик функциясы менен, бирок, экинчи жагынан, ар бир индивидуумдун карылыктын сөзсүз келишин андап түшүнүшү жана жакынкы же анча жакын эмес келечекте өзүнүн пенсиялык камсыздандырылышын күтүшү менен шартталган. Башкача айтканда, коомдук муктаждыктарды канааттандыруу жекече муктаждыктарды канааттандыруу менен диалектикалык жактан байланышкан.

Адамдардын жыргалчылыгынын тигил же бул деңгээли коомдун өнүгүүсүнүн максаты катары биринчи кезекте өндүргүч күчтөрдүн жана өндүрүштүк мамилелердин өнүгүү даражасынан көз каранды, мында башкы роль адамга - бир эле мезгилде материалдык жана руханий байлыктардын жаратуучусу да, алардын керектөөчүсү да кызматын аткаруучуга таандык.

Адам өзүнүн өнүгүүсүнө салым кошуучу факторлор катары илимдин жана техниканын, технологиянын ж.б. өнүгүүсүн колдонот. Ошондуктан, илим, технологиялар жана башкалар да өндүргүч күчтөр болуп саналат.

Мындан экономикалык жана социалдык өнүгүүнүн ортосундагы чек араларды аныктоо кыйын экендигин дагы бир жолу белгилеп коюу зарыл. Мисалы, билим берүү жана илим формалдуу түрдө социалдык чөйрөгө таандык болгон менен, иш жүзүндө экономикалык өнүгүүгө түздөн-түз таасирин тийгизет. Жана тескерисинче, экономикалык өнүгүү адамдардын социалдык өнүгүүсү үчүн зарыл шарттарды түзөт.

Мамлекеттин экономикасын өнүктүрүүнүн максаттарын аныктоо өкмөттүн маанилүү маселеси болуп саналат. Бирок азыркы шарттарда бул максаттарды коюу процесси татаалдашат жана өзгөчө көңүл бурууну талап кылат. Бул, эң оболу, экономиканын рыноктук мамилелерге өтүшү жана реалдуу жетишиле турган максаттар менен милдеттердин кескин кеңейиши менен байланышкан. Мурда, өндүргүч күчтөрдүн өнүгүүсүнүн анча жогорку эмес деңгээлинде, өндүрүштүн салыштырмалуу татаал эмес түзүмүндө максаттардын топтому анча кеңири эмес болгон, алардын бири-бирине баш ийүүсү жана аларга кезектешип жетүү анык болгон. Өнүгүүнүн башкы линиясы болуп өндүрүштүк-экономикалык потенциалды көбөйтүү эсептелген.

Азыркы мезгилде кырдаал олуттуу өзгөрдү, анткени өндүргүч күчтөр өнүгүүнүн жогорку деңгээлине жетти, олуттуу илимий, экономикалык жана коргонуу потенциалы топтолду, квалификациялуу кадрлар көбөйдү.

Ошол эле мезгилде атаандаштык чөйрөсү жаңы деңгээлге көтөрүлдү, мында товарларды жана кызматтарды чыгарган ишканалардын атаандаштык жөндөмдүүлүгү сапат менен эле эмес, баа жана керектөөнүн ыңгайлуулугу менен, муктаждыктарды өз убагында аңдап түшүнүү, ишканалардын стратегиялык жүрүм-туруму ж.б.у.с. белгилер менен мүнөздөлөт.

Адамдардын материалдык жана руханий байлыктарга болгон муктаждыктарын канааттандыруу менен аларды өндүрүүчүлөрдүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн ортосунда диалектикалык байланыш бар. Ошондой эле рыноктук мамилелер керектөөчүлөргө да, өндүрүүчүлөргө да өтө өзгөчө жооп жасайт. Агроөнөр жай өндүрүшүн алып карасак, бул

продукциянын мейкиндиктеги жана убакыттагы саны жана сапаты боюнча муктаждыктар, ошондой эле өндүргүч күчтөрдүн продукцияны убакыт жана мейкиндик боюнча тиешелүү көлөмдө түзүүгө даярдыгы, ошондой эле продукциянын өндүрүүчүлөрү менен керектөөчүлөрүн бириктирген рыноктук механизм түрүндө туюнтулат. Өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн ортосундагы мындай мамилелер рыноктук механизм аркылуу рыноктук мейкиндиктин бардык катышуучуларын толук канааттандырат, анткени азыркы мезгилде өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн талаптарына бир мезгилде жооп бергендей рыноктук механизмден башка жол жок.

Агроөнөр жай продукциясын өндүрүүнүн жана керектөөнүн айрым бир өзгөчөлүктөрүн белгилөөгө болот. Керектөөнүн бүт көлөмү (мисалы, тамак аш азыктарына) рыноктук механизм аркылуу канааттандырыла бербейт. Анткени ишкердик түзүмдөрү жана өздүк көмөкчү чарбалары өндүргөн азыктардын бардыгы эле алмашылбайт, алардын басымдуу бөлүгү товардык түргө ээ. Азыктардын айрым бир бөлүгү жеринде керектелет жана сөзсүз эле тамак аш азыгы катары колдонулбашы мүмкүн (мисалы, дан үрөн, тоют катары керектелиши мүмкүн). Азыктардын бардык эле товардык бөлүгү керектөөгө түздөн-түз айлануу аркылуу келип түшпөшү мүмкүн, анткени алга жылуу процессинде (сактоодо, ташууда ж.б.у.с.) объективдүү жоготуулар жана калдыктар келип чыгат, белгилүү бөлүгү запастарды толуктоого жана резервдерди түзүүгө жумшалат.

Калктын кирешелеринин тамак аш азыктарына болгон муктаждыктарды канааттандырууга багытталган бөлүгү ошондой эле акча кирешелери түрүндө өздүк керектөө фондунун ар түрдүү булактарынын таасиринде калыптанат, алар өз кезегинде сатып алуу фонду, канааттандырылбаган суроо-талаптан, азыркы учурда тиешелүү азыктардын жок болуп калышынан улам топтоолор түрүндө чагылдырылышы мүмкүн. Коомдук керектөө фондунун тамак аш азыктарына болгон муктаждыктарды канааттандырууга жумшала турган бөлүгү да бирдей эмес. Пенсия,

стипендия, жөлөк пул түрүндөгү бир бөлүгү өздүк керектөөгө жумшалат жана акча кирешелерин толуктайт, калганы жамаат менен керектелет.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларын, мисалы тамак аш азыктарын керектөөнүн дагы бир өзгөчөлүгү алар табигый физиологиялык керектүү нормалар менен жөнгө салынат. Мисалы, бул максатта медициналык мекемелердин кызматкерлери тарабынан иштелип чыккан азыктануунун рационалдуу нормалары бар. Бирок керектөөчүлөр аларды иш жүзүндө карманышабы – бул талаш жана күмөн маселе. Мунун себептери да көп, айрым адамдарда рационалдуу азыктануу үчүн каражаттар жетишсиз, башкалар жетиштүү жашоосунан улам ашыкча тамактанышат, саламаттыкты сактоонун рекомендацияларын сактагысы келбегендер жана калыптанып калган адаты боюнча да аракеттенгендер да бар. Бул жана башка өзгөчөлүктөр агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларына суроо-талап менен сунушту калыптандырат. Агроөнөр жай продукцияларынын көпчүлүк түрлөрүнө муктаждыктардын төмөнкү жана жогорку чектери болот жана ийкемдүүлүктүн азыраак гана амплитудасы менен айырмаланат, анткени аларды канааттандыруу тирүү организм катары адамдын жашоосунун узактыгы менен байланышкан. Ошентсе да азык-түлүк товарларына болгон муктаждык азык-түлүк эмес товарларына болгон муктаждыкка караганда дайыма күчтүүрөөк болору анык.

Ошондой эле калктын кирешелеринин ар түрдүүлүгү шарттарында тамак аш азыктарына муктаждыктарды канааттандырууну тандоонун «салмактуулугу» түшүнүгү колдонулат. Кирешелер жогору болсо, анын тамак ашка жумшала турган бөлүгүнүн үлүшү ар дайым чоң болот. Бирок жогорку кирешеде деле тамак ашка чыгымдардын үлүшү азыктардын жетишсиздигинен улам сандык жана сапаттык жактан алганда төмөн боюнча калышы мүмкүн. Салыштырмалуу сандык канааттандыруу шарттарында да сапаттык канааттандырууга муктаждык келип чыгат, бул калориясы аз жана сапаты төмөн азыктардын азайышынын эсебинен аш болумдуу жана кымбат

азык-түлүк товарларынын үлүшүнүн көбөйүшү, демек, тамак ашка кирешелердин үлүшүн башкаруу түрүндө туюнтулат.

Өздүк муктаждыктарды канааттандырууну жөнгө салуунун маанилүү рычагы болуп товарлар менен кызматтардын баалары саналары белгилүү. Баалардын төмөндөшү муктаждыктардын, табиттердин, тандоолордун чек араларынын кеңейишине, ал эми жогорулашы, тескерисинче, кыскарышына алып келет. Анткен менен, сатып алуучуларда же керектөөчүлөрдө дайыма өз муктаждыктарын канааттандырууну тандоо мүмкүндүгү калат. Азык-түлүк эмес товарларга салыштырмалуу тамак аш азыктарынын бааларынын өзгөрүшү, алсак жогорулоо жагына, суроо-талаптын өзгөрүшүнө дээрлик алып келбейт, анткени чарбалык, тиричилик, маданий-агартуучулук товарларды, кымбат баалуу жана узакка керектелүүчү буюмдарды пайдаланууну төлөй ала турган учур келгенге чейин токтотуп турууга болот. Тамак аш азыктарынын бааларынын көтөрүлүшү же төмөндөшү аларды керектөөнүн көлөмүнө таасирин тийгизет, бул жерде кымбат же арзан тамак аш азыктарын сатып алуунун айрым бир артыкчылыгы берилиши мүмкүн. Тамак аш азыктарын керектөөнүн көлөмү салыштырмалуу стабилдүү, аларга канааттануу даражасы башка бардык шарттар бирдей болгондо бөлөк муктаждыктарга салыштырмалуу дайыма жогорураак экенин белгилей кетүү зарыл.

Жогоруда көрсөтүлгөн кырдаалдар агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын жана аларды чыгарган ишканалардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө толугу менен таасирин тийгизет. Бул табигый нерсе, анткени суроо-талап менен сунуш продукцияга болгон муктаждыктарга эле эмес, алардын баасына да карап калыптанат.

Адамдардын агроөнөр жай өндүрүш продукцияларына болгон муктаждыктарынын товарлар менен ишканалардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн байланышын ачып көрсөтүүнүн артынан мындай байланыштын мазмундук бөлүгүнө өтөлү. Дал ушул товарлар менен кызматтарга болгон муктаждыктарды канааттандыруу, бир жагынан,

ишкердик ишмердүүлүктү жүргүзүү үчүн, мындан улам социалдык-экономикалык өнүгүү үчүн база болуп калат, экинчи жагынан, рыноктук шарттарда социалдык-экономикалык өнүгүү рыноктун катышуучуларынын атаандаштыгына жана атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө негизделет.

Муну Кыргыз Республикасынын мамлекеттик бийлик бутактарынын, ошондой эле Конституциянын гаранты катары Президенттин көп сандаган чечимдери да тастыктайт. Алардын чечимдеринде элдин жашоосунун деңгээлин жогорулатуу, өлкөнүн экономикалык жана табигый потенциалын толук жана рационалдуу пайдалануунун эсебинен өндүрүштүн эффективдүүлүгүн көтөрүү, тышкы экономикалык байланыштарды бекемдөө жана атаандаштык жөндөмдүүлүгүн күчөтүү идеясы жатат. Маселени мындай коюу коомдун прогресси идеясы менен да тастыкталат, анткени прогресс тигил же бул өлкөгө мүнөздүү болгон атаандаштык артыкчылыктарын ишке ашыруусуз жүрбөйт. Экинчи жагынан дүйнөнүн өнүгүүсүнүн реалдуулугу атаандаштык артыкчылыктарына ээ болгон гана өлкөлөр социалдык-экономикалык өнүгүүгө жетишип жатканын көрсөтүүдө.

Атаандаштык артыкчылыктарына эң оболу коомдун жана эл аралык коомчулуктун муктаждыктарына ылайык келген товарларды жана кызматтарды өндүрүү жөндөмдүүлүгү кирет. Бул азыркы экономикалык глобалдашуу жана экономиканын ачыктыгы шарттарында абдан маанилүү. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү – бул массалык маалымат каражаттары, жарнамалык ишмердүүлүк, товарларды жана кызматтарды көргөзмөлөрдө, жарманкелерде көрсөтүү аркылуу ачык түрдө маалымат жайылтуу, үлгүлөрдү натуралдык форматтарда демонстрациялоо кубулушу. Бир сөз менен айтканда атаандаштык чөйрөсү – бул ийгиликке жетишүү үчүн ачык жана чыныгы күрөшкө түшкүсү келгенден үчүн аба менен суудай зарыл нерсе.

Атаандаштык күрөш товарларды, машиналарды, жабдууларды жана механизмдерди долбоорлоонун, түзүүнүн жана эксплуатациялоонун бардык этаптарында дайыма чынчыл, адилеттүү жана чынында эле чыгармачыл

ишти талап кыларын белгилей кетүү зарыл. Башкаруунун ар кандай деңгээлдеринде атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу оңой эмес. Атаандаштык ар дайым инвестициялар, уюштуруучулук-менеджерлик талант, кубулуштун болочок өнүгүү тенденцияларын көрө билүү жаатында белгилүү күч-аракеттерди жана чыңалууну талап кылат.

КМШ өлкөлөрүндө өткөөл мезгилде атаандаштык жөндөмдүүлүгү чоң кыйынчылыктар менен коштолуп келди. Өндүрүштүк мамилелердин совет доорунда жашаган адамдардын элестетүүлөрүнө такыр туура келбеген, бирок эң эле жөнөкөй элементтерин өздөштүрүүгө туура келди.

Мисалга алсак, ишкердик – советтик мезгилде кабыл алынгандай тескери, жаман адат эмес, эң зарыл, адамдын жашоо образына мүнөздүү болгон жумуш экенин аң-сезимдерге сиңирүү кыйын болду. Ишкердик – бул саясий акция же класстык күрөш эмес, муктаждыкты өз убагында аныктай билүү жана аны экономикалык пайда алуу максатында эң мыкты жол менен канааттандыра алуу жөндөмдүүлүгү. Ишкердик жөндөмдүүлүгү үй-бүлөлүк абалдан, коомдо ээлеген ордунан көз каранды эмес.

Ишкердикти өнүктүрүү убакыттын ушул мезгилине жекече жана коомдук муктаждыктарды таба билүүнү жана аларды төлөм жөндөмдүүлүгү аркылуу суроо-талап менен сунуштун негизинде канааттандырууну талап кылат, алардын белгилүү катышын түзбөй туруп прогресске карай алга жылуу мүмкүн эмес. Бул өнүгүүнүн балансталышы деп аталат, ал тууралуу өз мезгилинде экономикалык теориянын классиктери ойлорун айтышкан. Алсак, А. Смит рынокту «көрүнбөгөн кол» башкарат деп айткан.

Анткени коомдук прогресс адамзаттын максатка умтулуусунун натыйжасында жүрөт, ал эми максаттын өзүн муктаждыктарды канааттандыруу деп карасак, анда ишканалардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн муктаждыктарды эң жакшы канааттандыруунун жолу катары кароого болот. Ошондуктан ишкананын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн сатып алуучуларды өзүнө тарткан товарлар менен кызматтарды өндүрүү жөндөмдүүлүгү катары кабыл алуу зарыл. Буга

байланыштуу атаандаштык жөндөмдүүлүгү – бул, А. Смиттин пикирин уласак, тигил же бул ишканага ийгиликти камсыз кылган «көрүнбөгөн кол».

Бул шарттарда ар түрдүү республикалык, жергиликтүү, ведомстволор аралык деңгээлдердеги башкаруу органдарынын негизги аспектилери кандай? Биринчиден, министрликтер, агенттиктер ж.б. түрүндөгү мамлекеттик башкаруу органдары бип топ кыскартылышы керек, анткени рыноктук мамилелер тереңдеген сайын аларга болгон объективдүү зарылдык улам барган сайын азаюуда. Мисалы, Кыргыз Республикасында натыйжалуу иштеген 5-6 министрлик же агенттик жетиштүү болмок.

Экинчиден, учурда мамлекеттик башкаруу органдары аткарып жаткан көптөгөн функциялар келечекте электрондук формага өтөт, бул республиканын өкмөтүнүн ишин аябай жеңилдетет, азыркы маалыматтык технологиялардын алдыга озуп өнүгүү шарттарында бул реалдуу мүмкүндүк.

Үчүнчүдөн, рыноктук механизм көйгөйлөрдү чечүүнүн эң текшерилген жана сыналган ыкмасы катары чечимдердин альтернативдик жолдорун, мисалы жеке-мамлекеттик өнөктөштүктүн эсебинен иштиктүү келишимдик мамилелерди түзүү жолун жокко чыгарбайт. Анын үстүнө өндүрүш каражаттарына мамлекеттик менчик мурдагыдай эле «ээси жок», башкача айтканда мамлекеттик башкаруучулар тарабынан тийиштүү жоопкерчиликсиз болуп кала берет. Бул өлкөнүн экономикасынын кризистик абалынын себептеринин бири болуп саналат.

Аймактык башкаруу системасы да олуттуу кайра карап чыгууну талап кылат. Аймактык башкаруу органдарынын зарылдыгы жаратылыш ресурстарын эффективдүү пайдалануу, тигил же бул аймакта жашаган адамдардын иш менен камсыз болушу, аймактарды комплекстүү өнүктүрүү зарылдыгы менен объективдүү шартталган.

Ошол эле учурда, биздин оюбузча, жогоруда аталган функцияларды толук өлчөмдө аткарууга тоскоолдук жараткан бир нече учурлар бар.

Биринчиден, Кыргызстандын мисалында жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдары мамлекеттик менчиктин же муниципалдык менчиктин базасындагы мамлекеттик башкаруу органдарынын бир түрү болуп саналат.

Экинчиден, жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдары (айыл өкмөтү, райондук администрациялар, шаарлардын мэриялары) мыйзам актыларында мындай жоопкерчилик каралбагандыгынан улам аймактардын экономикалык потенциалын пайдалануу үчүн толук кандуу экономикалык жоопкерчилик тартышпайт жана аймактык кирешелерди көбөйтүү максатында экономикалык ишмердүүлүктүн пассивдүү формасы болгон ижара мамилелеринен бөлөк жеке экономикалык ишмердүүлүк жүргүзүшпөйт, алар да мыйзам актыларын көп сандаган бузуулар менен ишке ашырылат. Натыйжада, мисалы, Кыргызстанда көз карандысыздык жылдарында дотациядагы жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын саны жылдан жылга көбөйүүдө.

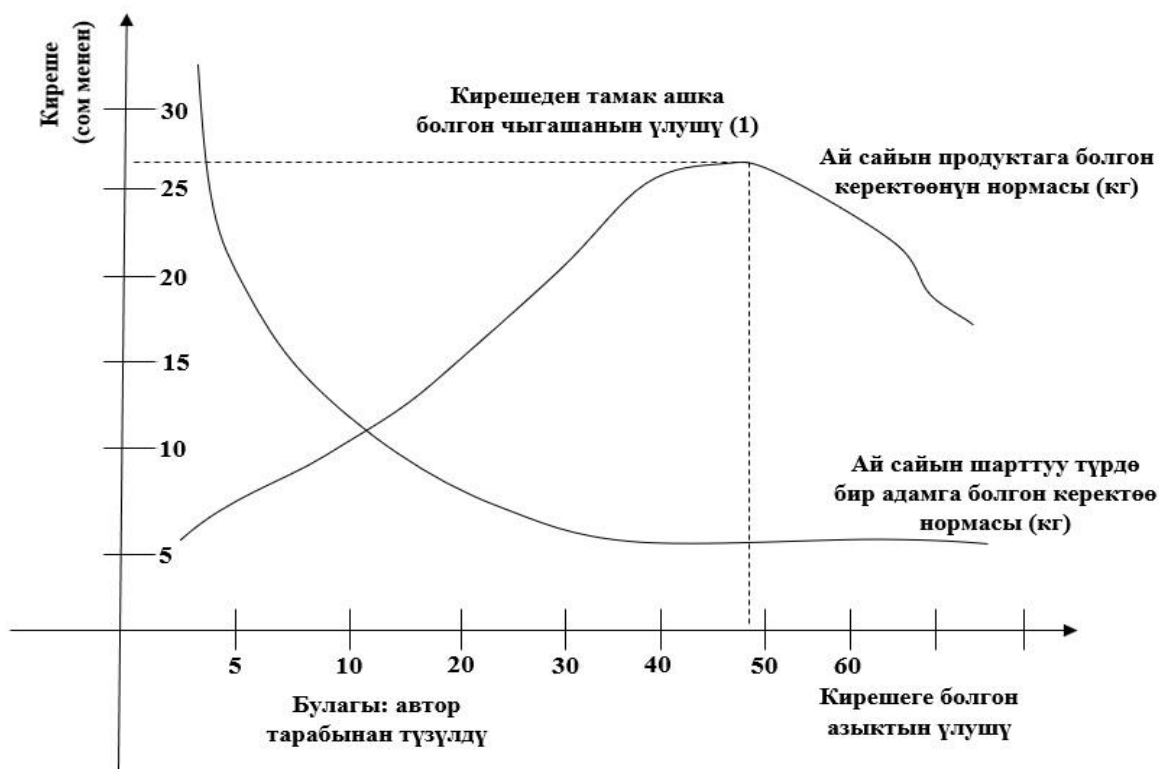
Жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын натыйжалуу иштөөгө жөндөмсүздүгүнүн дагы бир себеби - республикалык бюджеттен категориалдык жана теңдештирүүчү гранттар, дотациялар түрүндөгү олуттуу финансылык көз карандылык. Бүгүнкү күндө, биздин оюбузча, республикалык жана жергиликтүү бюджеттердин өз ара байланыштарын кайра карап чыгуу эле эмес, бул мамилелердин тунуктугун камсыздоо, эң башкысы тараптардын ишмердүүлүгүнүн натыйжалуулугун жогорулатууга жана объективдүү баалоого кызыкдар кылуу зарыл.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгү көбүнчө айыл чарбасынын, аны менен интеграцияланган кайра иштетүү өнөр жайынын продукциясын керектөөнүн деңгээлинен көз каранды. Бул интеграцияланган экономиканын басымдуу бөлүгү азык-түлүк товарларын, б.а. тамак аш азыктарын чыгаруу үчүн колдонулат. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн маанилүү ролу адамдардын тамак ашка болгон муктаждыгын биринчи кезекте канааттандыруу зарылдыгында турат. Агроөнөр жай комплекси экономиканын чечүүчү секторлорунун бири болуп эсептелет, ал рыноктук мамилелер шартта-

рында эффективдүүлүккө жетишүүгө умтулушу керек, бул өндүрүштүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө жетүүнү билдирет.

Демек, агроөнөр жай өндүрүшү өзгөчө абалды ээлейт, бир жагынан, ал адамдардын эң зарыл муктаждыктарына жооп берет, экинчи жагынан экономиканын бардык эле чөйрөлөрү эффективдүүлүк талаптарына жооп берүүгө тийиш. Анын миссиясы ушунда. Мындан адамдардын азык-түлүк жана агроөнөр жай өндүрүшүнүн башка товарларына болгон эң зарыл муктаждыктарын канааттандырууда турган максаттык функция келип чыгат жана ошол эле учурда мындай канааттандыруу төлөм жөндөмдүү суроо-талаптын алкагында жүргүзүлүшү керек.

Адамдардын агроөнөр жай өндүрүш продукциясына болгон муктаждыктарын канааттандыруу процесси өзү бир нече чектөөлөр менен жүрөт экендигин белгилей кетүү зарыл. Бул, эң оболу, муктаждыктарды канааттандыруу даражасынын төлөм жөндөмдүүлүгүнүн деңгээлинен көз карандылыгы, аны киши башына туура келген кирешелердин деңгээли менен чагылдыруу маанилүү.



Булагы: автор тарабынан түзүлдү.

1.2-сүрөт. АӨЖК азыктарын керектөөнүн кирешелердин деңгээлинен көз карандылыгы

Сүрөттөн көрүнүп тургандай, тамак аш азыктарын керектөөнүн деңгээли чагылдыруу наркында калктын кирешелеринин деңгээлинен көз каранды. Кирешелердин деңгээли канчалык жогору болгон сайын, алардын ошончолук азыраак бөлүгү тамак ашка жумшалат, жана тескерисинче, кирешелердин деңгээли канчалык аз болгон сайын, алардын ошончолук азыраак үлүшү тамак ашка жумшалат.

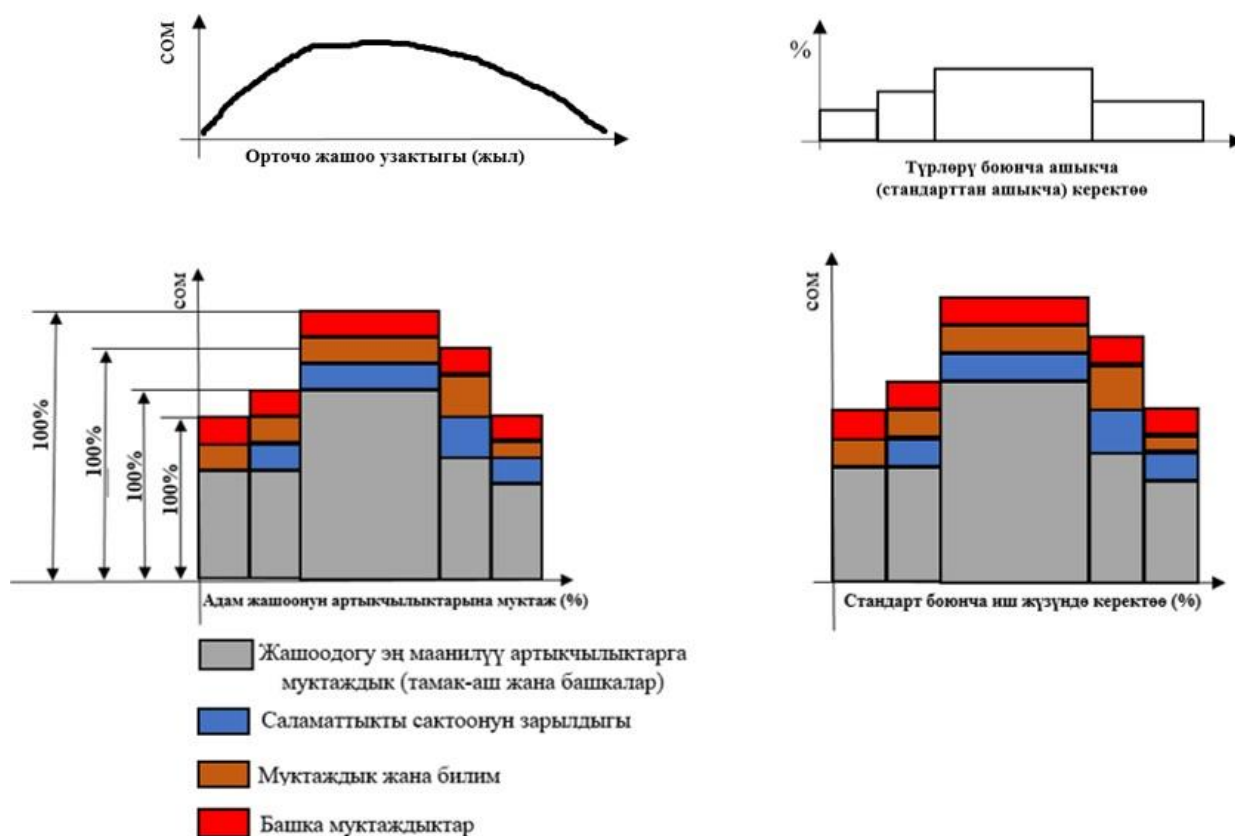
Бул ошондой эле тажрыйба менен да тастыкталган. Алсак, Кыргызстанда бир адамга кирешелердин бир айлык деңгээли АКШ доллары менен Өзбекстандан 1,5 эсе аз, Казакстандан 2 эсе аз, Россиядан 3 эсе аз, жана АКШдан 10-12 эсе аз. Тиешелүү түрдө тамак ашка жумшалган кирешелердин үлүшү чиймеде көрсөтүлгөндөй тескери катышта. Бул үй-бүлөлүк чыгымдарга да тиешелүү, б.а. эң жакыр үй-бүлө эптеп күн кечирүү үчүн кирешелеринин 60% тамак ашка жумшайт, ал эми колунда бар үй-бүлөнүн бул максатка жумшаган чыгымдарынын үлүшү эки же андан көп эсе аз.

Экинчи жагынан мындай көз карандылык кишинин организминин табигый абалы менен шартталган, б.а. керектөөнүн төмөнкү жана жогорку чектери бар. Өз кезегинде, мындай чектөөлөр ошондой эле айрым шарттардан, мисалы жыныстык-курактык мүнөздөмөлөрдөн, жашаган жеринен, эмгек шарттарынан, керектөө салттарынан, маданиятынан ж.б.у.с. көз каранды. Сүрөттөн көрүнүп тургандай, тамак аш азыктарын керектөө нормасы 45 жашка чейин жогорулап отурат, андан кийин бара-бара азаят. Ошондой эле эркектер тамак аш азыктарын аялдарга караганда көбүрөөк керектешет, жана акыл эмгеги менен алектенген адамдар физикалык эмгек менен алектенгендерге караганда азыраак керектешет.

Жогорудагы жана башка мыйзам ченемдүүлүктөрдү аныктоо тамак аш азыктарын керектөөнүн туура стратегиясын түзүүгө, агроөнөр жай өндүрүшүн туура уюштурууга, ошондой эле болочок тенденцияларды прогноздоого шарт түзөт.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясы башка комплекстерден айырмаланып ар кандай өзгөрүүлөргө оор жооп кылат. Айталы, кайсы бир аймакта тигил же бул продукциянын жетишсиздиги же таңкыстыгы туура жашоо образын же калыптанып калган салттарды бузушу мүмкүн. Эгерде азыктардын, айрыкча баалуу азыктардын өтө ашыкчалыгы орун алса, өндүрүүчүлөр бул максатка жумшаган жумуш убактысын, материалдык жана финансылык каражаттарын жоготуп, зыян тартышат.

Азык-түлүк товарларын өндүрүү менен керектөөнүн тең салмактуулугунун дагы өзгөчөлүгү айыл чарба өндүрүшү сезондук мүнөздө жана продукциясы салыштырмалуу кыска убакытта бузулат экендигинде турат. Башкысы бул эмес, айыл чарба продукциясын өндүрүүгө жаратылыш ресурстары менен байланышкан чыгымдар жумшалат, жана кайталанбаган климаттык кубулуштар шарттарында жүрөт. Агроөнөр жай продукциясын өндүрүү менен керектөөнүн байланышы, ошондой эле өндүрүштүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуунун шарттары тууралуу сөз кылганда өндүрүүнүн жана керектөөнүн деңгээлин, рыноктогу кырдаалды көзөмөлдөө зарылдыгын белгилей кетүү зарыл. Адам өмүр бою өзүнүн материалдык жана руханий байлыктарга болгон муктаждыктарын канааттандыруу менен алек болот, ал эми иш жүзүндө канааттандыруу төлөм жөндөмдүүлүгүнө жараша жүрөт.



1.3-сүрөт Адамдын жашоо цикли жана анын натыйжалуу суроо талабынын абалы

Реалдуу турмушта индивиддердин муктаждыктары толугу менен канааттандырылган учурлар сейрек кездешет, анткени муктаждыктар дайыма канааттандыруу мүмкүнчүлүктөрүнөн алдыда жүрөт. Экинчи жагынан муктаждыктар – бул көбүнчө каалоолор жана элестетүүлөр, ал эми аларды канааттандыруу процесси - бул реалдуулук, аны менен эсептешүү зарыл, мисалы, иш жүзүндө керектөө нормативдерден эле эмес, адамдын тигил же бул товар үчүн төлөө жөндөмдүүлүгүнөн, тигил же бул материалдык жана руханий байлыкты керектөөнү тандоодон да көз каранды.

Мына ошондуктан бир ай ичиндеги иш жүзүндөгү керектөөнүн натыйжалары боюнча бир товар боюнча керектөө ашыкча, башкалары боюнча жетишсиз болушу мүмкүн. Анын үстүнө адамдар атайын изилдөө эксперименттеринен жана атайын чечимдерден тышкары керектөөлөрүнүн үстүнөн дээрлик көзөмөл жасашпайт.

Тамак аш керектөөлөрү, биздин оюбузча, биринчи планга коюлууга тийиш жана ага өзгөчө көңүл буруу талап кылынат.

Ошондой эле бир нерсени керектөө башкаларын керектөөнүн ордун баспайт экендигин белгилей кетүү зарыл. Мисалы, музыкага болгон муктаждыктарды канааттандыруу этти керектөөнүн жетишсиздигинин ордун толуктай албайт. Адамдын гармониялуу өнүгүүсү материалдык жана руханий байлыктарга болгон муктаждыктарды өз убагында жана сапаттуу канааттандыруу шартында гана жүрөт. Ошондуктан, муктаждыктарды канааттандыруу комплекстүүлүк жана өз убагындалык мүнөзүнө, ошондой эле сапаттык жана сандык мүнөздөмөлөргө ээ болууга тийиш.

1.2. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген факторлор

Атаандаштык – рыноктук мамилелердин зарыл элементи болуу менен товарлар менен кызматтардын өндүрүүчүлөрүнүн ортосундагы алардын сапаты жана наркын төмөндөтүү үчүн таймаштын эсебинен адамдардын материалдык жана руханий байлыктарга болгон муктаждыктарынын канааттандырылышын камсыз кылуунун негизги шарты катары кызмат кылат. Өз мезгилинде Ф. Энгелс атаандаштык өндүрүүчүлөрдү “өзүнүн теги же саны боюнча азыркы учурда коомдук муктаждыктарга ылайык келбеген товарлардын бааларын төмөндөтүүгө” аргасыз кылат, ал эми мындай төмөндөтүү зарылдыгы алар “же такыр кереги жок, же негизи керек, бирок ашыкча, керексиз сандагы” предметтерди өндүрүп алышкандыгы тууралуу сигнал болуп саналат деп белгилеген [78].

Агроөнөр жай өндүрүшүнө карата атаандаштык продукциянын сапаты, көлөмү, баасы жана керектөөнүн ыңгайлуулугу боюнча рынокто суроо-талапка ээ болгон түрүн чыгарууну тандоону билдирет. Бирдей товарлардын көп сандаган өндүрүүчүлөрү дал ушул үчүн, же белгилүү функциялардын ордун алмаштыруучу катары кызмат кылуу үчүн күрөш жүргүзүшөт. Буга байланыштуу агроөнөр жай өндүрүшү экономиканын башка чөйрөлөрүнө салыштырмалуу, биздин оюбузча, универсалдуураак көрүнөт. Башкача айтканда, агроөнөр жай өндүрүшүнүн функционалдык милдеттерин аткаруу

мүмкүнчүлүктөрү кененирээк. Мисалы, агроөнөр жай өндүрүшүнүн негизги кызматы – ар түрдүү тамак аш азыктарына болгон муктаждыктарды канааттандыруу, алар, биринчи кезекте бир тамак аш тармакчасынын алкагында да ар түрдүү болот, мындан тышкары тамактануу булактарынын альтернативаларын ар дайым табууга болот. Мисалга алсак, эт-сүт азыктарынын ордуна балык азыктарын пайдалануу ж.б.у.с.

Мындан продукциянын эле эмес, ишканалардын жана тармактын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн шарттарынын бири болуп функционалдык атаандаштык, б.а. адамдардын азыктар үчүн төлөм жөндөмдүүлүгү саналат.

Муну менен бирге товар өндүрүүчүлөрдүн жана тармактардын атаандаштык жөндөмдүүлүгү конкреттүү жана ачык түрдө азыктык (азыктардын топторунун) атаандаштыгы түрүндө камсыз кылынышы мүмкүн, мында товарлардын бир тобунун өндүрүүчүлөрүнүн ортосундагы, жашылча-жемиштердин топтук атаандаштык, мисалы, эт, сүт азыктарынын, картошканын, дандын ж.б.у.с. өндүрүүчүлөрүнүн ортосундагы атаандаштык тууралуу сөз жүрүп жатат. Бул көйгөйдүн өзгөчөлүгү атаандаштар рынокту ээлеп алуу жана продукцияны кымбатыраак жана жагымдуу шарттар менен сатуу үчүн күрөшүшөт экендигинде турат. Акыры келип мындай күрөш өндүрүштүн эффективдүүлүгүнө жетишүүгө, б.а. эң аз чыгымдар менен көбүрөөк натыйжа алууга шарт түзөт. Топтук атаандаштык (экономиканын башка секторлорунда түрдүк атаандаштык деп да аташат) өндүрүүчү үчүн пайда керектөөчүлөр үчүн да пайда болуп кала тургандай мүнөзгө ээ, анткени алар өздөрүнүн төлөөгө жөндөмдүү муктаждыктарын канааттандырышат.

Эң кеңири жайылган жана конкреттүү атаандаштык болуп бир аталыштагы продукциянын өндүрүүчүлөрүнүн, мисалы эт, сүт, дан ж.б.у.с. чыгаруучулардын ортосундагы мелдеш саналат, ал предметтик атаандаштык деп аталат. Атаандаштык бул учурда чыгарылган азыктардын бир тектүү мүнөздөмөлөрү менен белгиленет, мында сапатты жана керектөөчүлүк наркты баалоо үчүн бирдей өлчөгүчтөр колдонулат, бул атаандаштык

артыкчылыктарынын шарттарынын салыштырмалуулугун жана бирдейлигин камсыз кылат. Анткен менен агроөнөр жай өндүрүшүнүн факторлору менен шарттарынын толук окшоштугу тууралуу сөз кылууга болбойт, анткени ар башка жерлерде же аймактык түзүмдөрдө эле эмес, бир эле жерде да бир эле продукцияны өстүрүү шарттары ар түрдүү болушу мүмкүн.

Мисалы, бир эле айыл чарба продукциясын өстүрүү (картошканы, жүгөрүнү, буудайды жана башкаларды) минералдык же органикалык жер семирткичтерди пайдалануунун жардамында ишке ашырылышы мүмкүн. Жыйынтык ар кандай болушу мүмкүн, мисалы, органикалык жер семирткичтер пайдаланылган жерден экологиялык жактан таза, демек атаандаштык жөндөмдүүлүгү жогорураак продукция алынат.

Мындай мисалдарды абдан көп келтирүүгө болот, эң башкысы продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгү рынокто комплекстүү көрсөткүчтөр менен аныкталат. Бул жерде регионалдык факторду да белгилей кетүү маанилүү, ал жогоруда саналып өткөн көрсөткүчтөрдөн тышкары борбордон алыстыгы, керектөөчүлөр рыногуна ташып жеткирүү, соода кылуу шарттары жана башка көрсөткүчтөрдөн көз каранды болот.

Биздин изилдөөлөр көрсөткөндөй, товарлар жана кызматтардын эле эмес, ишканалардын жана тармактардын да атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген негизги факторлорго товар өндүрүүчүлөрдүн уюштуруучулук формалары, инфраструктуранын жана товар өткөрүүчү тармактын абалы, ошондой эле интеграциялык процесстер кирет. КМШ өлкөлөрүндө, анын ичинен Кыргызстанда негизги уюштуруучулук формалар катары жер аянттары аз, материалдык-техникалык базасы чабал жана жумушчу күчү квалификациялуу эмес, чарбалык ишмердүүлүк жүргүзүүнүн рыноктук шарттары менен дээрлик тааныштыгы жок дыйкан жана фермердик чарбалар калыптанып калган.

Бул шарттарда рыноктун талаптарына жооп берген атаандаштыкка жөндөмдүү продукция чыгаруу эле эмес, өндүрүш факторлорун эффективдүү колдонуу мүмкүн эместигинен улам колдо болгон экономикалык

потенциалды натыйжалуу пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү жок. Чындыгында эле, бир дыйкан чарбанын үлүшүнө, мисалы, орто эсеп менен 15 га жер ресурстары туура келген Ош облусунда, керектүү айыл чарба техникасынын жоктугу жана мамлекет тарабынан айыл чарба жаныбарларын жана продукцияларын өстүрүүгө колдоо көрсөтүүнүн жолго салынбашы шарттарында кантип жогорку натыйжалуу өндүрүштү уюштурууга болот.

Кооперативдерге же чарба жүргүзүүнүн башка эффективдүү формаларына биригүүгө жасалган аракеттер, негизинен дыйкандар менен фермерлердин мындай формаларга экономикалык жактан анык кызыгуусунун жоктугунун, реформалар жылдарында калктын мамлекеттик жана жергиликтүү бийлик органдарына ишениминин жоголушунун, ошондой эле мындай бирикмелерди түзүүнүн укуктук жактан иштелип чыкпагандыгынын кесепетинен жүргүзүлгөн реформалар ийгиликке жетишкен жок.

Мунун баары азыркы мезгилде өлкөнүн, айрыкча экономиканын агроөнөр жай секторунун терең экономикалык кризиске туш болушуна шарт түздү. Буга далил катары Кыргызстан, ЕАЭБге формалдуу түрдө кирген менен, анын толук кандуу мүчөсү боло албаганын белгилесек болот. Буга, эң оболу, ЕАЭБге кирүүгө талаптагыдай даярданбаган жана бул иште олуттуу кемчиликтерге жол койгон Кыргызстан өзү күнөөлүү.

Негизи, ЕАЭБ сыяктуу уюм анын бардык катышуучуларынын тыгыз интеграциясын көздөйт, анда Кыргыз Республикасы аз гана үлүштү ээлеп, ЕАЭБ өлкөлөрүнүн өз ара мамилелерине катышуусу аз. Анткен менен Кыргызстан көз карандысыз мамлекет жана ЕАЭБдин мүчөсү катары саясий салмакка ээ, бул тийиштүү чечимдерди кабыл алууда эске алынат жана республиканын экономикасынын мындан аркы өнүгүүсүндө абдан маанилүү.

Ишкерлердин атаандаштык жөндөмдүүлүгү товарлар жана кызматтар рыногудагы өзгөрүүлөргө ыңгайлаша билүүсү менен аныкталат, өзгөрүүлөр экономиканын глобалдашуусунун жана анда болуп жаткан инновациялардын таасиринде бүткүл кайталап өндүрүү процессинде үзгүлтүксүз жана

интенсивдүү жүрө баштады. Бул, бир жагынан, экономикадагы өз ара байланышкан кубулуштардын биримдигин, экинчи жагынан, өзгөрүүлөргө ыңгайлашуу зарылдыгын көрсөтөт. Чындыгында, агроөнөр жай өндүрүшүнүн тамак аш азыктарын керектөө шарттарынан, агрардык сектордун абалынан, ошондой эле товарды алга жылдыруу жана соода инфраструктурасынын, логистикалык борборлордун ишинен ж.б.у.с. көз карандылыгы абдан жогору. Мисалы, адистердин байкоо жүргүзүүсү боюнча сактоо, ташуу, сатуу шарттарынан улам айыл чарба продукциясынын жоготуулары айрым учурларда талаада жана фермаларда өстүрүлгөн продукциянын 1/3 чейин жетет. Ошондуктан кээде жер, суу ресурстарынын курч таңкыстыгы шарттарында чыгымдарды продукция өндүрүүнү көбөйтүүгө эмес, өндүрүлгөн продукцияны сактоого жумшоо пайдалуураак болот.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун факторлоруна ошондой эле агроөнөр жай өндүрүшүн адистештирүү, концентрациялоо, кооперациялоо кирет, бирок бул үчүн суроо-талапка жетишерлик өлчөмдө продукция сатуу жана өндүрүүчүлөрдөн керектөөчүлөргө жеткирип берүү шарттарын эске алганда тиешелүү база жана өндүрүштүк рыноктук мамилелер болушу керек. Антпесе булар атаандаштык жөндөмдүүлүгүн артка тартуучу факторлордун ролун аткарып калат.

Мисалы, Кыргызстандын бардык региондору эт, сүт, жашылчалар, жемиштер ж.б.у.с. атаандаштыкка жөндөмдүү продукция чыгара алат, бирок иш жүзүндө муну ишке ашыруу адистешүү жана концентрациялануу шарттарынын жетишсиздигинен улам мүмкүн болбой жатат. Мисалы, 6 млн. калкы бар, анын ичинен 44% балдар жана 8,7% пенсия курагындагылар жана жөлөк пул алуучулар, майыштар болгон өлкө продукция сатуунун жолго коюлган системасы жана чет өлкөлүк интеграция болбосо адистешүүнүн, өндүрүштү концентрациялоонун жогорку даражасына жетише албашы анык. Андыктан адистешүү жана концентрациялоо – сатуу каналдарынын жана интеграциялык байланыштардын белгисиздиги шартында рыноктук

ийгиликке жетишүүнүн максаты эмес. Ошондуктан алгач сатуу шарттарын даярдоо керек, андан кийин өндүрүштү интенсификациялоо жана адистешүү багыттарында иш жүргүзүү талап кылынат.

Муну менен бирге тескери байланыш да мүмкүн, б.а. өндүрүштүн өз убагында жүргүзүлгөн интенсификациясы керектүү суроо-талапты калыптандырууга алып келет. Бул жана башка учурларда өндүрүштүк ишмердүүлүккө жана рыноктук керектөө шарттарына ыңгайлашуу керек болот.

Мында атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө жетүү шарттары тууралуу унутпоо зарыл, бул бир жолку иш-чара эмес, бул багытта тынымсыз изденүү жана иш алып баруу талап кылынат.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгү, биздин оюбузча, кеңири жана көп кырдуу түшүнүк. Товарлар менен кызматтардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн ядросу анын борборунда болуу менен өзүнө эки позициядан көңүл бурууну талап кылат. Биринчиси товардын же ишкананын рынокто ээлеген орду менен, ал эми экинчиси төлөм жөндөмдүү суроо-талапты канааттандыруу фактору менен байланышкан. Эки позиция тең региондордун жана бүт өлкөнүн товар өндүрүүчүлөрү тарабынан өздөрүнүн экономикалык потенциалын пайдаланууга негизделиши керек. Бул биринчи кезекте атаандаштык чөйрөдө рыноктук механизм ыкмаларын өз убагында колдоно билүү жөндөмүнөн, атаандаштык жагымдуулугунан көз каранды.

Атаандаштык рыноктук механизминин мүнөздөмөлөрүнүн бири болуп инвестициялык процесс саналат. Башкача айтканда, рыноктук механизм мамилелери жанданган жерде, алдыңкы планга инвестициялык процесс чыгат. Бирок бул өндүрүштүн жана бүт кайталап өндүрүү процессинин эффективдүүлүгүнө жетишүүнү билдирбейт, анткени терс жыйынтык алынышы, б.а. ишкананын банкротко учурашы, инвестициялардын туура эмес пайдаланылышы ж.б.у.с. орун алышы мүмкүн.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгү менен экономикалык эффективдүүлүктүн байланышын алып карай турган болсок, бул эки

түшүнүк тең экономикалык ишмердүүлүктүн бир эле багытын билдирет, бул жерде атаандаштык жөндөмдүүлүгү – кененирээк түшүнүк, анткени аны мүнөздөөчү шарттар жана факторлор кандайдыр-бир механизмге же кырдаалга байланбайт. Өндүрүштүн эффективдүүлүгү болсо, ал натыйжаларга жетүү жана өзүн-өзү актоо, рентабелдүүлүк жана пайда ж.б.у.с. көйгөйлөргө тиешелүү. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү өндүрүштүн эффективдүүлүгүнүн шарттарынын, факторлорунун жыйындысы катары, ийгиликтүү иш жүргүзүүнүн коргоочу катмар катары кызмат кылат. Товар өндүрүүчүлөрдүн рынокто аракеттенишинин эффективдүүлүгү чарба жүргүзүү субъектилеринин рыноктук мейкиндиктеги кыймылынын туура багыттарын көрсөтөт. Тилекке каршы, экономикалык адабияттарда экономикалык кубулуштардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн объективдүү жана так баалоо тууралуу маалыматтар жетишсиз. Биздин оюбузча, ал бардык башка экономикалык кубулуштар сыяктуу эле конкреттүү сандык жана сапаттык өлчөгүчтөр менен бааланышы керек. Атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жана аны баалоонун айрым ыкмаларын классификациялоо аракеттерин атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоодогу жана атаандаштык процессинин теориялык манызын ачып көрсөтүүдөгү алгачкы кадамдар деп эсептөөгө болот.

Анткен менен, бул багытта кандайдыр-бир формада аныктык киргизүүгө аракет кылган изилдөөчүлөрдүн пикирлери белгилүү мааниге ээ. Мисалы, биз жогоруда келтирген атаандаштыктын классификациясы, атаандаштык жөндөмдүүлүгүн көрсөткүчтөрүн сатуунун үлүшү, конкреттүү продукциянын рыноктогу үлүшү боюнча баалоо аракеттери жана башкалар.

Мындан ары атаандаштык жөндөмдүүлүгү көйгөйүн изилдөөдө атаандаштык жөндөмдүүлүгү стратегиясына тажрыйба көз карашынан кайрылуу, тактап айтканда бөлөк товарлардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн башкы факторлору кайсылар? Атаандаш-фирмалардын жарнамалоо жана сатууга шыктандыруу тажрыйбалары кандай ж.б. аныктоо туура болот.

Теориялык жааттан алганда сатып алуучулардын тигил же бул товарды же продукцияны сатып алуу үчүн жүйөлөрүн же алар аркылуу өндүрүүчүлөрдүн рыноктук мейкиндиктеги аракеттерин аныктоо, анын негизинде туруктуу жана стабилдүү байланыштарды аныктоо белгилүү кызыгуу жаратат. Бул байланыштар да өзгөрүүлөргө туш болору анык, ошондуктан жүйөлөр да тынымсыз кыймылда болот. Буга байланыштуу товар өндүрүүчүлөрдүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн эле эмес, өндүрүүчүлөрдүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатууга умтулуусунун негизги базасы катары кызмат кылган сатып алуучуларды шыктандыруу көйгөйлөрүн да изилдөө жетишерлик жемиштүү болот.

Факторлорду айрым бир белгилер боюнча классификациялоо жана коюлган стратегиялык жана тактикалык максаттарга жетүү үчүн аларды системага салуу чоң мааниге ээ. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү топтоштурулган түшүнүк – башкача айтканда товарлар жана кызматтар рыногунда башкы ролду ойногон көрсөткүчтөрдүн топтому. Ошондуктан атаандаштык жөндөмдүүлүгү, эң оболу, суроо-талап менен сунуштун катышынан, тагыраак айтканда керектөөчүлөрдүн суроо-талаптарына жана каалоолоруна көбүрөөк ылайык келген товарлар менен кызматтарды сунуш кылуудан түзүлөт. Муну менен бирге атаандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылууда сунуштун ролун белгилей кетүү зарыл, анткени мында сунуш өзгөчө роль ойнойт.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылууда ага таасир этүүчү факторлорду системага салуу жана алардын ичинен көбүрөөк таасир тийгизгендерин аныктоо, б.а факторлордун рейтингин түзүү керек экендигин белгилей кетели. Муну жасоо теориялык жактан татаал, анткени факторлордун маанилүүлүгү конкреттүү шарттарга жана кырдаалдарга, ошондой эле убакытка жараша өзгөрөт. Бир учурда тигил же бул фактордун таасири маанилүү болсо, башка учурда - бул фактор дээрлик таасир тийгизбейт.

Мисалы, Кыргызстандын айыл чарба өндүрүүчүлөрү үчүн азыркы мезгилде эң маанилүү болуп жаңы технологияларды кийирүү, ошондой эле эгиндердин жогорку түшүмдүү сортторун жана жаныбарлардын асыл тукум породадарын пайдалануу саналат. Бирок, инвестициялык ресурстардын жетишсиздиги жана айыл чарба өндүрүшүнүн салыштырмалуу анча жогору эмес рентабелдүүлүгү, ошондой эле товар өндүрүүчүлөрдүн глобалдык масштабдагы атаандаштыгынын өнүгүүсү атаандаштык артыкчылыктарынын кеңири мүмкүнчүлүктөрүнө ээ эмес болгон өнүгүп келе жаткан өлкөлөргө кыска мөөнөттө атаандаштыкка жөндөмдүү абалга жетүүгө мүмкүндүк бербейт. Ошондуктан бул узак мөөнөттүк факторлорго кирет жана тынымсыз жана стабилдүү көңүл бурууну талап кылат.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө факторлордун таасирин жалпыланган түрдө аныктоо көз карашынан алганда аларды ички жана тышкы деп бөлүүгө болот. Бирок бул топтор, өз кезегинде, алардын кандайдыр-бир белгилер боюнча дээрлик чексиз болушу мүмкүн экендигин жана ар бир фактордун маанилүүлүгүн эске алганда, чексиз болушу мүмкүн. Мисалы, ички факторлорго: кадрлардын квалификациясы, ишкананын репутациясы жана имиджи, сырьену ташып келүү каналдары; инвестициялардын деңгээли, финансылык системанын эффективдүүлүгү, рыноктук инфраструктура, ички саясий жана социалдык-экономикалык кырдаал, маркетинг системасы, ошондой эле өндүрүштүн сертификацияланышы жана стандартташтырылышы кирет [44,122].

Кыргызстан азыркы мезгилде, тилекке каршы, ички жана тышкы чөйрөдө агроөнөр жай өндүрүшүнүн узак жылдар бою топтолуп калган көйгөйлөрүн жоюуга же чечүүгө мүмкүн эместигинен улам агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык артыкчылыктарына ээ эмес. Ошондуктан баарынан мурда реалдуу кырдаалды баалоону жана объективдүү негизде керектүү траекторияга чыгууну факторлордун катарына кошуу зарыл.

Анткен менен, айрым изилдөөчүлөр тармактын, өндүрүштүн атаандаштыкка жөндөмдүү абалынын өзөгүн түзгөн факторлордун төрт тобун бөлүп көрсөтүшөт, алар:

- суроо-талаптын продукцияны сатуу мүмкүнчүлүктөрүн аныктаган параметрлери, ошондой эле анын бааларынын мүмкүн болгон өзгөрүүлөрүнүн чек аралары;

- тынымсыз жаңыны издөөгө, сапатты жана өндүрүштүн эффективдүүлүгүн жогорулатууга шыктандырган атаандаштык чөйрөсүнүн болушу;

- өндүрүш процессинде пайдаланылган факторлордун: сырьё, материалдар, энергия, жумушчу күчү ж.б.у.с. параметрлери;

- негизги атаандаштыкка жөндөмдүү тармак менен байланышкан продукциянын сапатын максималдуу жогорулатууга кенири мааниде мүмкүндүк берген тектеш жана колдоо көрсөтүүчү тармактардын болушу [149,105].

Муну менен бирге, биздин оюбузча, мындай топтоштурууну атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн бүткөрүлгөн конструкциясы катары кабыл алууга болбойт. Тандалып алынган конструкция көйгөйдүн маңызын жана аны чечүү жолдорун ачып көрсөтүүгө тийиш.

Мисалы, суроо-талаптын параметрлеринин ордуна агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларын медицинанын рекомендациялары боюнча рационалдуу керектөөгө негизделген суроо-талапты калыптандыруунун альтернативдүү вариантын сунуш кылууга болот, же атаандаш чөйрөнүн болушун продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн зарыл шарты катары кабыл алууга болбойт, анткени суроо-талап жана аны канааттандыруунун альтернативдүү жолдору бар рыноктук шарттарда атаандаштык пайда болот. Жогоруда келтирилген атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн конструкциясынын башка түзүүчүлөрүнө карата да ушундай эле ойду айтууга болот.

Реалдуу шарттарга жараша салыштырмалуу кыска убакытта калыптанып калган атаандаштык артыкчылыктарына жетишүүгө мүмкүндүк берген башка конструкцияларды түзүүгө болот.

Алсак, азыркы мезгилде Кыргыз Республикасында агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүү абалына жетүүдө айыл чарба жана тамак аш өнөр жайынын жумушчу күчүн, материалдык базасын, айыл чарба өндүрүшүн тейлөө үчүн керектүү предметтерин камтыган тиешелүү экономикалык потенциалга ээ болушун камтыган уюштуруучулук факторлор баштапкы мааниге ээ. Республикабыз заманбап атаандаштыкка жөндөмдүү айыл чарба өндүрүшүн жүргүзүү үчүн жер, суу ресурстарынын, жайыттардын, жумушчу күчүнүн жетиштүү потенциалына, материалдык-техникалык базанын белгилүү деңгээлине ээ. Бирок бул чындыгында жетишсиз, мунун себеби көбүнчө айыл чарба өндүрүшүн уюштурууда жатат, бул өзү негизи ири инвестицияларды деле талап кылбайт, эффективдүүлүккө жетүүгө жана товарлар жана кызматтар рыногунда татыктуу орун ээлөөгө жетишүү үчүн өндүрүш факторлорун өз убагында жана сапаттуу бириктирүүгө шарт түзөт.

Көз карандысыздык жылдарында айыл чарба өндүрүшүндө жүргүзүлгөн реформаларды алып карасак, алар тармактын эффективдүүлүгүнүн жана айыл жашоочуларынын жашоо деңгээлинин жогорулашына алып келбестен, тескерисинче, тармактын кыйрашына, калктын эн жакыр катмарларынын калыптанышына жана жашап кетүү үчүн жана жакшыраак жашоо издеп республикадан тышкарыга эмгек миграциясынын мурда болуп көрбөгөндөй күчөшүнө алып келди.

Реформалардын ийгиликсиздигинин тереңдеги себеби болуп жер ресурстарынын туура эмес менчиктештирилиши жана айыл чарба өндүрүшүнүн эффективдүүлүгүн кандайдыр-бир деңгээлде камсыз кылган ири чарбалардын ийгиликсиз кайра уюштурулушу саналат. Рыноктук ийгилик өндүрүш каражаттарына менчиктин формасы менен эмес, менчиктин формалары иш жүзүндө коомдун мүчөлөрүнүн улам өсүп отурган

материалдык жана руханий байлыктарга болгон муктаждыктарын канааттандыруу үчүн жетиштүү каражаттарды иштеп табууга шарт түзүшү менен аныкталары белгилүү.

Анын үстүнө жеке менчиктин эң прогрессивдүү формасы да керектүү жерде өз убагында натыйжа бериши, өндүрүш факторлорун жогорку жыйынтык бергендей аракетке келтириши керек. Тилекке каршы, оптималдуу уюштуруучулук формаларды түзүү мүмкүн болбой жаткандыктан азырынча муну ишке ашыра албай жатабыз. Бул үчүн бир дыйкан чарбага туура келген жердин көлөмү жетишсиз, өндүрүмдүү иштегенге айыл чарба техникалары аз, дыйкандар өстүргөн продукцияны сатуу каналдары жолго коюлган эмес, бул экономиканын каралып жаткан секторунда аргасыздык абалын жаратууда.

Жогорудагыларды эске алуу менен кооперативдер жана адистештирилген агрофирмалар, чарбалар аралык бирикмелер ж.б.у.с. түрүндөгү ири чарбаларды түзүүгө көп жолу аракет жасалган менен, абал оңолгон жок. Биздин оюбузча, мунун себеби республикада чарба жүргүзүүнүн иштиктүү жана натыйжалуу уюштуруучулук формасы табыла элек. Айрым кооперативдерди гана эске албаганда сунуш кылынган көптөгөн варианттардын бири да жашап кете алган жок, бирок жетектөө, кооператив мүчөлөрүнүн ишенимине ээ болуу жөндөмүнө ээ болгон, рынокто мыкты багыт ала билген айрым жарандардын демилгелери колдоого арзыйт. Бирок мындай адамдар республикада абдан аз.

Албетте, дүйнөлүк тажрыйбада чарба жүргүзүүнүн оптималдуу түзүмдөрүн түзүүнүн, анын ичинен кооператив мүчөлөрүн жер үлүштөрүн өткөрүп берүүнүн же кызыкчылыктар боюнча бириктирүүнүн базасында уюштуруунун мыкты мисалдары көп. Мисалы, жер иштетүүнүн жаңы технологияларын пайдалануу, агрардык өндүрүштө инновацияларды колдонуу үчүн акча каражаттарын топтоо ж.б.у.с. максаттарда.

Албетте, ар кандай форманын артыкчылыктары болот. Кооперативдик кыймылды карай турган болсок, анда үч нерсе сөзсүз болушу керек:

биринчиси – кооператив жетекчилерине абсолюттук ишенимдин болушу. Бул үчүн кооперативдин жетекчиси жогорудан же башка күчтөрдүн таасиринде эмес, өзүнүн ак ниет мамилеси жана уюштуруучулук жөндөмү менен жасалма эмес чыныгы ишеничке ээ болууга тийиш; экинчиси - кооператив ар бир катышуучуга пайда алып келерин билүү. Бул үчүн чарбалардын оптималдуу түзүмүнүн стратегиялык жана учурдагы максаттарын анын минималдык деңгээлин, ошондой эле кооператив мүчөлөрүнүн эффективдүү жана көпчүлүк тарабынан кабыл алынган чечимдерге ылайык эмгектенүүнү каалоосун сөзсүз көрсөтүү менен экономикалык жактан негиздөө талап кылынат; үчүнчүсү – өзгөчө продукция сатууга мамлекеттик колдоо көрсөтүү, анткени бул көйгөйдү чечпей туруп кандайдыр-бир чоң жыйынтыктарга жетишүү мүмкүн эмес; төртүнчүдөн – мүмкүн болгон жерлерде интеграцияланган, мисалы, айыл чарбасы, кайра иштетүү, соода жана башка тармактардын ортосунда тармактар аралык кооперативдерди түзүү. Бул экономиканын бир секторунун алкагынан чыгууга жана көйгөйгө жалпы экономикалык позициядан көз чаптырууга мүмкүндүк берет.

Азыркы мезгилде кооперативдерди өнүктүрүүнүн ар кандай жеңилдиктер каралган концепциясы иштелип чыкты. Мисалы, кооператив мүчөлөрүнө гана 10%дык жеңилдетилген насыя берүү, ошондой эле айрым салыктык жеңилдиктер. Анткен менен айыл чарбасынын башка уюштуруучулук формалары насыяларга жана салыктык жеңилдиктерге кооперативдерден кем эмес муктаж. Ошондуктан негизги идея чарба жүргүзүүнүн эффективдүү формаларын табууга багытталышы керек, бул кооператив болобу же агрофирма болобу, башкысы колдо болгон экономикалык потенциалды толугураак жана эффективдүү пайдаланууга кызыгууну пайда кылышы керек. Буга байланыштуу учурда негизинен чиновниктердин колунда ижарада болгон жер ресурстары бүт коомго таандык болгон керектүү эффектти берерине, ал эми ижарага берүү укугу берилген айыл өкмөттөрү өзүн-өзү каржылоого жетиштүү болгон жогорку аймактык кирешелерди камсыз кылууга кызыкдар болоруна ишенүү кыйын.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн дагы бир олуттуу учуру – бул чыгарылган товарлардын жана өстүрүлгөн продукциялардын жогорку сапаты. Продукциянын сапаты мазмуну боюнча – бул товардын же фирманын имиджинин экономикалык жана социалдык түзүүчүлөрү, бирок ал көбүнчө мамлекеттин жана фирманын саясаты менен байланышкан. Товардын мыкты сапаты өлкөнү алга тартат жана сатып алуучулардын арасында анын образын же товардын жакшы имиджин жана адамдардын өндүрүүчү өлкөгө эл аралык рыноктогу мамилелерин чагылдырат. Бирок товардын жана фирманын имиджи бул товарды сатып алуунун масштабдары менен да аныкталат. Мисалы, кичинекей Люксембург өлкөсү ондогон жылдар бою ургулоочу балкаларды чыгарып, аны менен дүйнөнүн дээрлик бардык өлкөлөрүн камсыздайт жана бул чоң пайда алып келет, мындай мисалдарды көп келтирүүгө болот.

Мындан товардын сатылуучулугу ал даярдалган өлкөнүн масштабынан эмес, бул товарга болгон суроо-талаптан көз каранды, ал өз кезегинде ушул товардын сапаттык мүнөздөмөлөрүнөн жана анын наркынан көз каранды.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө жетүүдө тигил же бул товарга, продукцияга коюлган техникалык регламенттерди сактоо чоң мааниге ээ. Техникалык регламент – бул рынокто сатылган товарларга коюлган анын керектөөчүлөрү тарабынан иштелип чыккан талаптардын комплекси. Техникалык регламент мазмуну жана маңызы боюнча эл аралык рынокко чыга турган товарларга, продукцияларга коюлат, тагыраак айтканда товарларды жана продукцияларды сатуу жана сатып алуу боюнча эл аралык стандарт болуп саналат. Эгерде техникалык стандарттар өлкөлөрдүн масштабында саясий режимге, жайгашкан жерине, этникалык белгилерине ж.б.у.с. карабастан кеңири колдонулган конкреттүү предметтерге тиешелүү болсо (мисалы, подшипник, автоунаа дөңгөлөктөрү, түтүктөр ж.б.), анда техникалык регламент, биздин оюбузча, эл аралык соода процессинде андан да кеңири функцияны алып жүрөт. Керектөөчүлүк касиеттерден тышкары техникалык регламент транспортабелдүүлүк, таңактоо, сактоо мөөнөттөрү,

ден соолукка жана айлана-чөйрөгө таасири сыяктуу мүнөздөмөлөрдү камтыйт.

Алсак, 2017-жылдын 12-августунан тартып Кыргыз Республикасында чыгарылган продукциялар жана товарлар үчүн ЕАЭБдин алкагында жаңы техникалык регламенттер киргизилген. Башкача айтканда, кыргыз товарларын ЕАЭБде сатуу боюнча айрым женилдиктер аяктап, ата мекендик товар өндүрүүчүлөр товарлардын сапаты үчүн ЕАЭБдин башка өлкөлөрү менен бирдей жооп бериши жана товарлар менен операциялардын 18 аталышы боюнча техникалык регламенттерди сакташы керек болот.

Мында мал чарба продукцияларына өзгөчө маани берилет. Бул техникалык регламент үй жандыктарын жана фермерлик чарбалардын жаныбарларын багуудан баштап алардын саламаттыгы жана мал чарба продукцияларынын адамдын ден соолугуна таасири, сактоо жана ташуу шарттары, керектөөчүлөргө жеткирип берүүгө чейинки кеңири маанидеги маселелердин топтомун камтыйт.

Буга байланыштуу бул жааттагы техникалык регламенттердин талаптарын аткаруунун негизги багыттары белгиленди. Алар эң оболу жаныбарлардын саламаттыгына жана мал чарба продукцияларынын медициналык көз караштан алганда адамдардын керектөөсүнө жарамдуулугуна тиешелүү. Мындан тышкары, эл аралык сооданын бардык эрежелери сакталууга тийиш. Албетте, мындай жумуш жаныбарларды жана үй канаттууларын идентификациялоодон баштап эл аралык сооданын эрежелерин сактоого чейинки зор даярдык иштерин талап кылат. Мындан улам эң туура багыттары болуп мал чарба продукцияларын чийки түрдө сатуу эсептелбейт, тилекке каршы азыркы мезгилде кыргыз тажрыйбасында чийки сырьё сатуу басымдуулук кылары белгилүү, кайра иштетилген түрдөгү мал чарба продукциясынын экспортун бир топ көбөйтүү эл аралык соодада жеңил таанылган техникалык стандарттардын талаптарына ылайык келмек. Экинчи жагынан Кыргыз Республикасы баштапкы айыл чарба сырьёсуна кошулган нарктын эсебинен кошумча каражат тапмак. Анын үстүнө айыл

чарба продукциясын кайра иштетилбеген түрдө сатуу башка өлкөлөргө окшош шарттарды түзүү менен республиканы глобалдашууга жакындатат.

Мында сөзсүз түрдө чет өлкөлөрдүн кызыгуусун жараткан Кыргызстанга гана таандык болгон атаандаштык артыкчылыктары болот. Мисалы, келишим боюнча араб өлкөлөрүнө сатуу үчүн экологиялык жактан таза тирүүлөй салмактагы койдун эти, же башка өлкөлөргө таза суу жеткирип берүү. Ушундай эле мамиле өнөр жай товарларына, мисалы, кол өнөрчүлүк буюмдарына карата да колдонулушу мүмкүн. Эң башкысы мында экономикалык пайданын комплекстүүлүгү жана эл аралык рыноктук мейкиндикте өндүрүү, бөлүштүрүү, айландыруу, керектөө чынжыры боюнча технологиялык жактан аткарылуучулугу болууга тийиш.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн факторлору тууралуу сөз кылганда кандайдыр-бир белгилер боюнча факторлордун таасирин системалаштыруу зарылдыгын белгилей кетүү керек. Бирок ошондой эле факторлордун көп түрдүүлүгүнөн улам алардын таасирин структурага салуу, эң башкысы атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө факторлордун таасирин өлчөө бир топ кыйынчылык жаратат. Айрым авторлор, мисалы, Андрианов товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн факторлорун төмөнкү белгилер боюнча классификациялоону сунуштайт: өлкөнүн экономикалык саясаты; нормативдик-техникалык базанын абалы, финансылык системанын абалы, өлкөнүн тышкы экономикалык стратегиясы, өлкөнүн илим-техникалык потенциалы. [12].

Белгиленген тизмеден бул факторлордун ар бири көп түрлөргө бөлүнөрү, алар өз кезегинде дагы түрлөргө жана түрчөлөргө бөлүнөрү, бул чексиз уланары көрүнүп турат. Негизи, маалыматтык технологиялардын жана эсеп процедураларынын өнүккөндүгүн эске алганда мындай анализди жүргүзүүгө болот. Бирок мындай процедуралардын практикалык баалуулугу анык эмес. Анткени жогоруда келтирилген факторлордун ар бири убакытта жана мейкиндикте динамикалуу өнүгүп жана өзгөрүп турат. Андыктан, алардын товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө сандык таасирин өлчөө

абдан кыйын болот. Бирок муну жасабай туруп товардын чыныгы атаандаштык жөндөмдүүлүгүн аныктоо мүмкүн эмес.

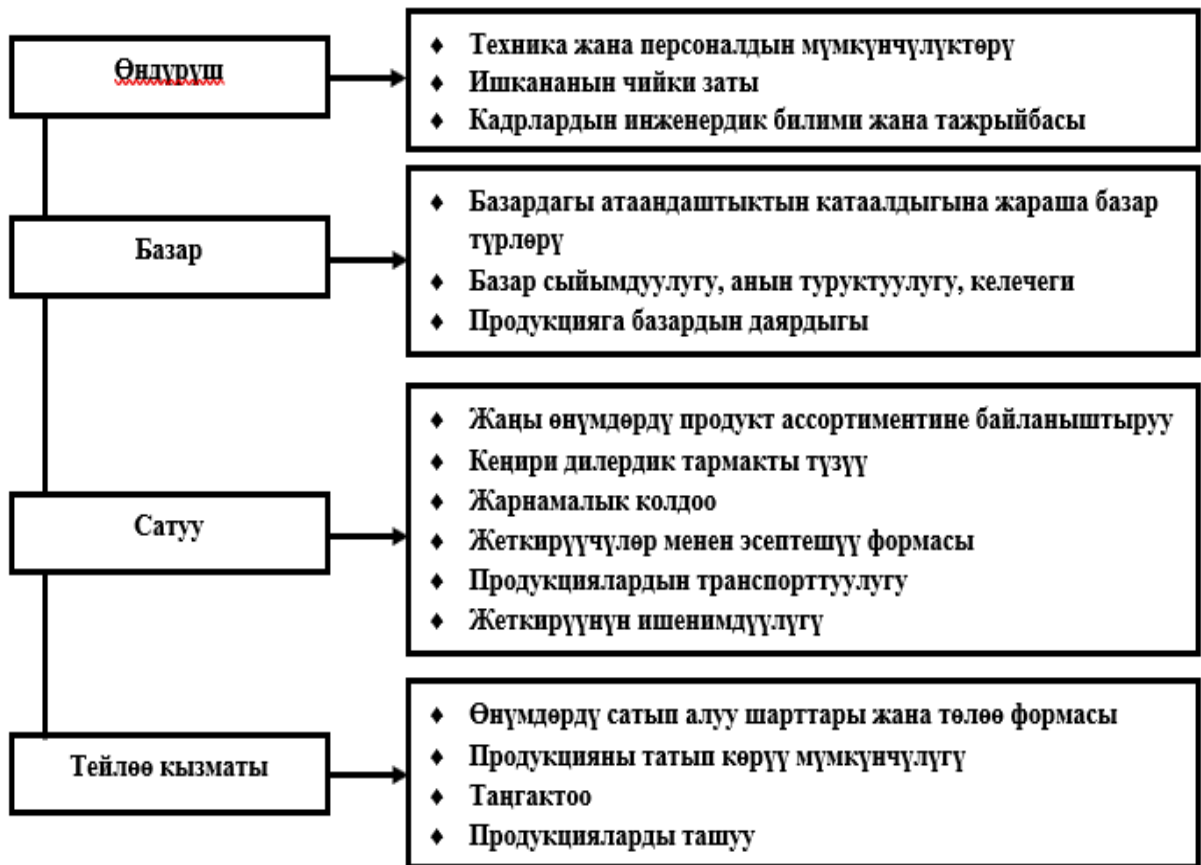
Жүргүзүлүп жаткан теориялык изилдөөлөр экономикалык кубулуштардын мазмунун жана манызын ачып көрсөтүү үчүн методологиялык база болуп саналат. Ошондуктан, биздин оюбузча, убакыттын өтүшү менен жана мейкиндикте өзгөрүүлөргө туш болуп турган керектөөчүлөрдүн каалоолорун иликтөө натыйжалуу болуп эсептелет. Анткен менен тажрыйба товарларга, кызматтарга болгон суроо-талаптар жана сатып алуучулардын каалоолору жөнүндө реалдуу маалымат берери анык.

Товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгү бир жагынан көптөгөн кырдаалдардын таасиринде калыптанган сатып алуучулардын элестетүүлөрүнө негизделсе, экинчи жагынан сатып алуу жөндөмдүүлүгүнүн калыптанып калган тажрыйбасына жана товардын адамдардын жашоо-тиричилигине алып келген чыныгы пайдасына негизделет.

Жогорудагылардан улам товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгү индивиддин элесинде катып калган кандайдыр бир түшүнүк эмес, көп кырдаалдардан көз каранды болгон, тез өзгөрүп турган, товарлардын сапаттык мүнөздөмөлөрүн да, белгилүү убакыттагы жана мейкиндиктеги реалдуу сатып алуу жөндөмдүүлүгүн да камтыган түшүнүк.

Ошондой эле продукция өндүрүүнүн жана сатуунун уюштуруучулук факторлорун эске алуу зарыл. Ар кандай атаандаштыкка жөндөмдүү продукция рыноктун бардык катышуучуларына белгилүү пайда алып келүү үчүн өндүрүү жана сатуу чыгымдары түшүнүктөрү менен макулдашылат. Рыноктун катышуучуларынын чыныгы жүйөсү рыноктук мамилелерден экономикалык пайда алуу болот эмеспи. Ишкерлер менен сатып алуучулардын рыноктогу абалы кандай болору башка маселе.

Жогорудагылардан улам атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн факторлорун, биздин оюбузча, өндүрүштүк-рыноктук, сатуучулук жана сервистик белгилер боюнча баалоо төмөнкүдөй жүргүзүлүүгө тийиш:



Булагы: И.М. Лифицу “Атаандаштык жөндөмдүүлүк продукциясынын фактору”.
Доктордук диссертациянын авторефераты.

1.4-сүрөт. Атаандаштык жөндөмдүүлүк продукциясына таасирин тийгизүүчү факторлор.

Сүрөттө атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн факторлору өндүрүү, бөлүштүрүү, айландыруу жана керектөөчүлөрдү сервистик тейлөө стадиялары боюнча системалаштырылды, бул факторлордун кайталап өндүрүүнүн стадиялары боюнча таасирлеринин чегинде жана ар бир стадиянын таасир этүү алкактарын чектөө үчүн база катары кызмат кылат.

Сүрөттө продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизүүчү чечүүчү факторлор чагылдырылды. Ар бир өндүрүштүк чөйрөдө бул материалдык-техникалык базанын түзүмүнөн, жумушчу күчүнүн квалификациясынан, курамынан, эмгек предметтеринен, ошондой эле өндүрүштүн технологияларынын жана уюштуруунун деңгээлинен көз каранды. Мындай классификацияга ылайык продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу үчүн технологиянын, жабдуулардын,

механизация каражаттарынын эң ыңгайлуу варианттарын, ошондой эле жумушчу күчүнүн жана эмгек предметтеринин курамын тандап алууга болот. Ушундай эле жол менен рыноктогу атаандаштыктын курчутууга жараша рыноктун тибин, рыноктун сыйымдуулугу, анын стабилдүүлүгүн, перспективдүүлүгүн ж.б.у.с. аныктоого болот.

Келтирилген чиймеде продукцияны сатуу өзгөчө мааниге ээ экендиги көрүнүп турат. Сатуу алмашуу операцияларынын кульминациясы эле болуп саналбастан, өндүрүштүк соода ишмердүүлүгүнүн жыйынтыгын көрсөтөт.

Анткени, рыноктук мамилелерде башкы роль керектөөчүлөргө таандык, андыктан керектөөчүлөрдү сервистик тейлөө чоң мааниге ээ. Башкача айтканда, заманбап рыноктук мамилелер көбүнчө керектөөчүлөр мурунку чыгымдарды каптоодо эле эмес, өндүрүштүк-сатуу операцияларынын приоритеттүү багыттарын тандоодо да чечүүчү роль ойногондой болуп түзүлөт. Башкача айтканда, акыркы керектөөчүлөрдүн каалоосу боюнча өндүрүш ийкемдүүрөөк, б.а керектөөчүлөрдүн каалоолоруна ыңгайлашкан болот. Ошондуктан илимий-техникалык прогресстин башкы кыймылдаткычы болуп кайталап өндүрүү процессиндеги инновациялар, экономиканын чөйрөлөрүндөгү соңку жаңы технологиялар саналууда.

Өз кезегинде, продукциянын керектөөчүлөрү илимдин; технологиянын чакырыктарына жана продукция өндүрүүнү, сатууну жана керектөөчүлөрдү тейлөөнү уюштуруудагы прогресске ыңгайлашышат. Натыйжада суроо-талап менен сунуштун катышына негизделген салттуу рыноктук мамилелер жасалган прогноздорго, өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн ортосунда түзүлгөн келимдик мамилелерге, эки тараптын тең өбөлгөлөрүнө, ошондой эле сатуунун жана керектөөчүлөрдү тейлөөнүн соңку жаңы технологияларына жана электрондук алып жүрүүчүлөрүнө негизделген ыкмаларын жана жолдорун пайдаланууга негизделбеген рыноктук айлануу менен алмашат. Мунун баары товарлардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн

баалоого өз салымын кошот. Экинчи жагынан, атаандаштык жөндөмдүүлүгү өзү алдын-ала боолголгон кубулуш болуп калат.

Кантсе да атаандаштык жөндөмдүүлүгү рынокко мүнөздүү болгон, белгилүү тобокелчилик, атаандаштардын ортосундагы күрөштүн курчтугу, рыноктук конъюктуранын алдын-ала белгисиздиги менен коштолгон кубулуш. Буга рыноктун катышуучуларынын, өндүрүүчүлөрдүн, сатып алуучулардын, ортомчулардын ж.б. эркиндиги, баа коюу эркиндиги жана соода укугу шарт түзөт.

Муну менен бирге атаандаштык жөндөмдүүлүгүн калыптандырууга коомдук эрежелер, көп жылдар бою калыптанып калган элдик жана жергиликтүү салттар жана үрп-адаттар, эл аралык мамилелер да таасирин тийгизиши мүмкүн.

Ошондуктан И.М. Лифицу тарабынан сунушталган продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн факторлору да анык жана так деп кесе айтууга болбойт.

Белгилей кетсек, продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө факторлордун таасирин баалоонун так критерийлерин табууга көп убакыт жумшалып, бул продукциянын өндүрүүчүлөрү менен керектөөчүлөрүнүн ортосундагы мамилелердин тажрыйбасына залакасын тийгизүүдө. Мындан, бир жагынан, атаандаштык жөндөмдүүлүгүн байытуунун, экинчи жагынан, продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун эң ыңгайлуу варианттарын сунуш кылуунун үстүнөн иш алып баруу керек деп тыянак чыгарууга болот.

Анткени товарлардын атаандаштык жөндөмдүүлүгү теориялык, уюштуруучулук, керектөөчүлүк, технологиялык ж.б. мүнөздөгү көп аспектилерди камтыйт, атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун эң маанилүү ыкмасы болуп аны экономиканын чөйрөлөрү, ишмердүүлүктүн түрлөрү жана ал эле эмес даярдалуучу продукциянын типтери, өлчөмдөрү боюнча да бөлүштүрүү эсептелет. Мисалы, агроөнөр жай өндүрүшүн айыл чарбасына, кайра иштетүүгө, ал эми айыл чарбасын, өз кезегинде,

дыйканчылык менен мал чарбачылыгына бөлүүгө болот, дыйканчылык болсо дан чарбачылыгы, жайылча-жемиштерди өстүрүү, багбанчылык, техникалык эгиндерди өстүрүү ж.б. бөлүнөт. Андан ары продукциянын конкреттүү түрлөрүнө чейин, алсак, пахта, тамеки, кант кызылчасы ж.б. бөлүнөт, алар да көп сандаган түрлөргө бөлүнөрү белгилүү. Ушундай эле классификация өнөр жай продукциялары боюнча да жасалат. Мындай бөлүштүрүү атаандаштык жөндөмдүүлүгү түшүнүгүнө аныктык киргизет жана товарлар жана кызматтар рыногундагы заманбап тенденцияларды чагылдырат. Анткен менен товарлардын керектелүүсүн эске алуу маанилүү. Алардын айрымдары үчүн жашоо цикли аягына чыгып жаткан болсо, айрымдары тескерисинче рынокто салыштырмалуу жакында эле пайда болушу мүмкүн.

Жаңы пайда болгон товарларды алдыда кийирүү, өсүү, рыноктун каныгуусу, сатуунун азайышы жана кезектеги жашоо циклинин аякташы мезгилдери күтүп турарын белгилей кетүү зарыл, ошондуктан атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн факторлору да ар түрдүүчө пайда болот, мисалы, товарды рынокко кийирүү мезгилинде сатып алуучуларга жаңы товардын пайда болушу тууралуу маалымат жеткирүү күчөтүлгөн маркетингдик ишмердүүлүк үчүн талап кылынат жана өндүрүштүн төмөндөө мезгилинде, тескерисинче, ремаркетинг боюнча иш-чаралар талап кылынат. Ошондуктан атаандаштык жөндөмдүүлүгү түшүнүгү – бул технологиялык, соода же уюштуруучулук иш-чаралар эле эмес, ал ошол эле мезгилде товарларды керектөө географиясы түшүнүгүн да камтыйт.

Товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоодо адистешүүнүн масштабдары жана деңгээли, өндүрүштүн техникалык деңгээли, фонд менен камсыздалуу жана өндүрүштүк ишмердүүлүктүн башка мүнөздөмөлөрү өзгөчө мааниге ээ, анткени дал ушул өндүрүштүк ишмердүүлүк акыры аягында товарлардын рыноктук мейкиндикте жайылышын аныктайт, өндүрүштүн масштабы канчалык чоң болсо, өндүрүштүк ишмердүүлүктүн адистешкен тилкеге, цехке же өзүнчө ишканага чейин адистешүү ыктымалдуулугу ошончолук жогору болот. Буга машина курууда шарик-

подшипниктерди чыгаруу жана кайра иштетүү өнөр жайында мөмө-жемиш сокторунун өзүнчө түрлөрүн чыгаруу мисал болушу мүмкүн. Мындай адистешүү атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн бардык тараптарын эске алууга мүмкүндүк берет жана өнөр жай продукциясын чыгарууну стандартташтырууга, унификациялоого жана типтештирүүгө багыт берет. Бул өндүрүштү уюштуруунун жана муну менен продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн жогорку деңгээлине жетүүгө негиз түзөт.

Агроөнөр жай өндүрүшүндө, биздин оюбузча, өндүрүлгөн продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө уюштуруучулук факторлордун эсебинен жетишүүнүн бир аз бөлөкчөрөөк жолдору бар. Мисалы, КРда ири чарбаларды дыйкан-фермердик чарбаларга бөлүү прогрессивдүү деп эсептелген, анткени бул учурда ар бир дыйкан эгинди өстүрүү жолун өзү чечет. Бирок, мындай элестетүү туура эмес экендиги тез эле анык болду, анткени айыл чарба товарлорунун рыногундагы кандайдыр-бир атаандаштык артыкчылыктарына чарбаны бекемдөөнүн жана жер жана суу ресурстарын, айыл чарба техникасын, өсүмдүктөрдү химиялык коргоо каражаттарын жана башкаларды чекене пайдалануунун базасында жетишүүгө болот. Ошондуктан рынок - бул өндүрүүчүлөрдүн эле эркиндиги эмес, сатуу процессиндеги атаандаштыкка туруштук берүү, буга ресурстарды, техниканы жана эмгек предметтерин концентрациялоо жолу менен өндүрүштү мыкты уюштуруу аркылуу гана жетишүү мүмкүн.

Учурдагы рыноктук мамилелерге продукция өндүрүүдө жана сатууда рынок тууралуу маалыматтын абдан чоң мааниге ээ болушу мүнөздүү, бул маалыматтык технологияларды пайдалануу менен байланышкан. Маалыматтык технологиялар рыноктук мамилелердин милдеттүү атрибуту эле болуп калбастан, болочокко стратегияны иштеп чыгуунун эң маанилүү булагына айланууда. Мындан улам керектүү маалыматтарды калыптандыруу жана аларды пайдалануу, рыноктун катышуучуларынын жүрүм-турумун алдын ала көрө билүү, болочок тенденцияларды прогноздоо жана рыноктук жүрүм-турумду моделдештирүү модернизациянын маанилүү тилкелерине

айлана баштады. Ошондуктан келечек мезгил үчүн маалыматтык түзүүчү көбүрөөк мааниге ээ болууда, бул айрыкча агроөнөр жай өндүрүш продукцияларынын рыногуна тиешелүү, алар жаратылыш факторлорунан, өндүрүштүн сезондуулугунан, адамдардын жашоо-тиричилигиндеги медициналык көрсөткүчтөргө карап керектөөдөгү айрым чектөөлөрдөн улам өнөр жай продукциясына салыштырмалуу типтери, өлчөмдөрү, ассортименти боюнча азыраак айырмаланат. Андыктан, маалымат агымдары канчалык толугураак жана тагыраак болсо, агрардык өндүрүштүн продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоо мүмкүнчүлүгү ошончолук көбүрөөк болот.

Ошентип, продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген факторлордун жогоруда каралган анализинен бул факторлор көп түрдүү, бирок аларды ар кандай белгилер боюнча классификациялоого жана атаандаштык артыкчылыктарын сапаттык өлчөө үчүн структуралаштырууга болот деген тыянак чыгарууга болот. Экинчиден, факторлор, тактап айтканда алардын продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасири убакытта жана мейкиндикте өзгөрөт, бул иликтенип жаткан кубулушка тийгизген таасирдин өзгөрмөлүүлүгү тууралуу кабар берет жана анализдин ыкмаларын терең негиздөөнү жана келечекке стратегияны калыптандырууну талап кылат. Үчүнчүдөн, рыноктук мамилелер ар түрдүү кырдаалдарга жараша ар кандай мүнөзгө ээ болушу мүмкүн.

Ошондуктан, стратегияны түзүүдө туруктуулукка жана комплекстүүлүккө жетүү үчүн мүнөздүү тенденцияларды, болочок өзгөрүүлөрдү аныктап алуу маанилүү, бул атаандаштык артыкчылыктарын аныктоого мыкты негиз болуп кызмат кылат.

1.3. Айыл чарбасы менен өнөр-жайынын интеграцияланган экономикасынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун чет өлкөлүк тажрыйбасы

Агроөнөр жай өндүрүшү жаатындагы чет өлкөлүк тажрыйбаны пайдалануу зарылдыгы бир топ шарттар жана себептер менен шартталган:

- Кыргыз Республикасы жана анын региондору чет өлкөлөр жана эң оболу, БДСУга жана ЕАЭБга мүчө-өлкөлөрү менен соода-экономикалык мамилелер менен тыгыз байланышкан. Бул биздин республикада чыгарылган агроөнөр жай өндүрүшүнүн ар кандай продукцияларынын керектөөчүлөрүнүн башка өлкөлөрдүн керектөөчүлөрүнүн алдындагы бир топ милдеттенмелерин шарттайт, алар:

- биздин республикада чыгарылган продукциялар эл аралык соода мамилелерин тоскоолдуксуз жүргүзүү үчүн экспорттун талаптарына жооп берүүгө тийиш;

- экономиканын глобалдашуусунун кеңейиши жана терендеши, ага ылайык өндүрүү, бөлүштүрүү, айландыруу жана керектөө жаатындагы көпчүлүк экономикалык процесстер бирдей боло баштайт, бул мындай кубулуштарга ыңгайлашууга жана эл аралык чакырыктарга жооп берүүгө аргасыз кылат;

- өндүрүш, соода жана тиричилик чөйрөсүндө тигил же бул денгээлде экономикалык процесстердин интеграциясы жүрөт, бул ошондой эле эл аралык кызматташтыктын бирдиктүү талаптарын иштеп чыгууга шарт түзөт;

- тездик менен өнүгүп жаткан инновациялар процесси жана жаңы технологияларды кийирүү күн тартибине чет өлкөлөрдүн тажрыйбасын кабыл алуу жана жайылтуу талабын коюуда, анткени азыркы этапта экономикалык жактан кубаттуу өлкөдө деле жетиштүү денгээлде илимий-техникалык прогрессти жалгыз камсыз кылуу мүмкүн эмес;

- интеграциянын ишенимдүү жолдорунун бири болуп илимий-техникалык жана гуманитардык кадрлардын мобилдүүлүгү жана алардын бир өлкөдөн экинчисине кыймылы саналат, бул ошондой эле инновациялар

менен жаны технологиялардын бир өлкөдөн экинчисине жылышына негиз түзөт;

- башка өлкөлөрдүн тажрыйбасын жайылтуу үчүн база болуп эсептелген маалыматтык технологиялардын салыштырмалуу жайыраак өнүгүшү.

Жогоруда саналган жана башка учурлар ар кандай түрдөгү жана ар түрдүү чөйрөлөрдөгү экономикалык ишмердүүлүк жаатындагы чет өлкөлөрдүн тажрыйбасын пайдаланууга мажбур кылат. Буга байланыштуу агроөнөр жай өндүрүшү бир нече себептер боюнча кеңири эл аралык интеграциянын типтүү мисалы болуп эсептелет.

Биринчиден, агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясы мамлекеттин саясий түзүлүшүнөн, бул өлкөлөрдө жашаган адамдардын улуттук же диний айырмачылыктарынан, ошондой эле өлкөлөрдүн географиялык абалынан көз карандысыз массалык түрдө керектелет. Бул айрыкча пахта, кант кызылчасы жана башка техникалык эгиндер, жашылчалар жана жемиштер сыяктуу тамак аш азыктарына, иштетүү өнөр жайы үчүн айыл чарба сырьелоруна тиешелүү.

Экинчиден, айыл чарба эгиндерин өстүрүү жана өнөр жай продукциясын жана айыл чарба сырьесун өндүрүү инновацияларды жана технологиялык процесстерди пайдалануу даражасы боюнча айырмаланган менен, аларда бардык өлкөлөргө мүнөздүү болгон жаратылыш факторлору, аба, суу, жер кыртышы, айлана-чөйрө жана башкалар бар, бул агрардык өндүрүш секторунун жалпы методологиялык базасын түзөт.

Үчүнчүдөн, агроөнөр жай өндүрүшүнүн инфраструктуралык түзүүчүлөрү негизи окшош болот, б.а. бардык жерде бирдей эле элементтер жана ыкмалар пайдаланылат. Мисалы, транспорт каражаттары, жолдор, сактоо объектилери, логистикалык борборлор жана башкалар. Анткен менен агроөнөр жай өндүрүшүн инфраструктуралык тейлөөнүн деңгээли өлкөлөрдүн өнүгүү деңгээлине жана алардын экономикасынын абалына, ошондой эле өндүрүш маданиятынын өнүгүү деңгээлине жараша олуттуу айырмаланат.

Агроөнөр жай өндүрүшү узак жылдар бою тарыхый калыптанып калганына карабастан айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүү жана жаныбарларды багуу ыкмалары, айыл чарба жана агроөнөр жай өндүрүшүнүн технологиялары жана уюштурулушу тездик менен өзгөрүп жаткандыгын белгилей кетүү зарыл. Бул, өз кезегинде, бир эле продукциянын өндүрүүчүлөрүн тиешелүү инвестиция жасоо, жаңы технологияларды кийирүү, өндүрүштү техника жана өсүмдүктөрдү жана жаныбарларды коргоо каражаттары менен камсыз кылуу мүмкүнчүлүктөрүнө карап бирдей эмес абалга коет, бул өлкөлөр бул белги боюнча өнүккөн, артта калган жана башка категорияларга жасалма бөлүнөт экендигин билдирет.

Чет өлкөлүк тажрыйбаны пайдалануу зарылдыгындагы олуттуу учур болуп агроөнөр жай өндүрүш продукцияларын көбөйтүү зарылдыгы саналат. Адамдардын ден соолугу жана жашоосунун узактыгы пайдаланылган тамак аш азыктары менен түздөн-түз байланышкан. Өлкөлөрдүн статистикалык отчеттуулугунда адамдардын жашоо цикли, жашоосунун узактыгы тууралуу маалыматтар катталат. Бул көрсөткүчтөр биздин оюбузча адамдардын тамактануу мүнөзүнөн көз каранды болот.

Негизи адамдардын тамактануусунда белок, углеводдор, витаминдер, майлар сыяктуу азык заттардын курамы тендештирилиши керек. Мындан улам агроөнөр жай өндүрүшү чөйрөсү тамак аш азыктарынын адамдын ден соолугуна жана анын жашоосунун узактыгына таасири жаатында медицина менен тыгыз байланышта болушу керек. Тилекке каршы, мындай байланышты өнүккөн жана экономикалык жактан өз алдынча өлкөлөр гана камсыз кыла алышат. Жашоонун маңызы ушунда турат, анткени адамдардын жашоо-тиричилигинин башкы максаты – бул татыктуу жашоо жана адамдардын жашоосунун мүмкүн болушунча узак болушун камсыз кылуу.

Жогорку илимий жетишкендиктер жана маалыматтык технологиялар доорунда экономикалык ишмердүүлүк тажрыйбасын алмашуу практикасы табигый көрүнүш болуп эсептелет. Бул айрыкча өнүгүп жаткан өлкөлөргө тешелүү, алардын катарына Кыргыз Республикасы да кирет. Кыргызстан 6

млн. калкы менен суверендүү жана көз карандысыз мамлекет катары дүйнөнүн 100дөн ашык өлкөлөрү менен экономикалык байланыштары бар, дипломатиялык мамилелер да жакшы жолго коюлган, Кыргызстандын конституциялык түзүлүшү жана көз карандысыздык жылдарында демократияга жана укуктук мамлекетке карай кыймыл жасалган биздин өлкөнүн экономикага кеңири интеграцияланууга жана ошондой эле башка өлкөлөрдүн тажрыйбасын пайдаланууга ыкташы тууралуу сөз кылууга мүмкүндүк берет. Муну менен бирге башка өлкөлөрдүн агроөнөр жай өндүрүшү тармагындагы тажрыйбасын пайдалануу объективдүү, субъективдүү чектөөлөргө ээ. Объективдүү чектөөлөргө төмөнкү факторлор кирет:

- ресурстардын экономикалык ишмердүүлүккө тартылышынын масштабдары. Бул Кыргызстандын аймагынын 90% тоолуу жерлер болгондуктан жана жер жана суу ресурстарынын чектелүүлүгүнөн улам айыл чарба эгиндерин өстүрүү үчүн жеткиликсиз болушу менен шартталган;

- республикада коммерциялык максаттарда пайдалануу үчүн экономикалык потенциалды көбөйтүүчү стратегиялык ресурстардын (мисалы, газ, токой, жыгач ж.б.) жоктугу;

- республиканын географиялык жайгашуусу, ал жакынкы жана алыскы чет өлкөлөр менен тышкы экономикалык байланыштарды керектүү деңгээлде орнотууга мүмкүндүк бербейт. Республика жабык зонада жайгашкан, андан Океания өлкөлөрүнө жана ал эле эмес кошуна Казакстан, Өзбекстан, Тажикстан, Россия жана Белоруссия өлкөлөрүнөн башка КМШ өлкөлөрүнө да чыгуу кыйын. Ошондуктан дүйнөнүн башка өлкөлөрү менен байланыштырган жалгыз жол болуп авиа транспорт эсептелет, ал көпчүлүк продукция өндүрүүчүлөр жана адамдар үчүн жеткиликсиз болуп саналат;

- тарыхый калыптанган, негизинен Советтер Союзунан мураска калган өндүрүштүк жана соода ишмердүүлүгүнүн салттары. Мындай салттарга ылайык өндүргүч күчтөр азыркы экономика үчүн түшүнүксүз схема менен жайгаштырылган, ага ылайык Кыргызстанда негизинен айыл чарба сырьесу

(пахта, тамеки, сүт, тирүүлөй салмакта эт ж.б.) өндүрүлүп, ал эми өнөр жайлык иштетүүдөн аз гана бөлүгү өткөн. Натыйжада айыл чарба сырьесунун чоң бөлүгү СССРдин башка региондорунда терең өнөр жайлык иштетүүдөн өткөрүлгөн. Мисалы, кайра иштетүү үчүн пахта Ярославлга, тамеки Закавказьеге, жүн Россия Федерациясына, мал жана кой эттери союлган түрдө Ленинград облусуна жөнөтүлүп турган. Бул өндүргүч күчтөрдү мындай жайгаштыруунун ынгайсыздыгынын саясий түзүүчүлөрүн эске албаганда да, өндүргүч күчтөрдү өнүктүрүүнүн комплекстүүлүгүн шарттаган эмес;

- чарба жүргүзүүчү субъектилердин рыноктук шарттарга даяр эместигинен жана ошондой эле алардын болочок инвесторлорго бизнес долбоорлорду сунуш кылууга жөндөмсүздүгүнөн улам инвестициялардын өнөкөт жетишсиздиги.

Интеграциянын субъективдүү факторлоруна төмөнкүлөр кирет:

- республиканын көз карандысыздыгынын баштапкы мезгилдеринде экономиканын абдан туура эмес өнүгүү моделинин тандалып алынышы, ага ылайык «алгач агрардык өндүрүштөгү советтик нерселердин баарын бузуп алабыз, андан кийин рыноктук чарбаны нөлдөн баштайбыз» принциби колдонулган. Буга мисал катары учурунда кандайдыр-бир өндүрүштүк ийгиликтерге жетишкен чарбалардын ойлонуштурулбаган, ал эле эмес мыйзамсыз менчиктештирилишин келтирүүгө болот;

- экономиканы башкаруунун өтө акырындык менен өзгөртүп түзүлүшү, ага ылайык башкаруу процесси эмдигиче бардык деңгээлдерде Советтер Союзундагы принциптер менен ишке ашырылууда. Өзгөртүүлөр, тилекке каршы, тышкы формасына эле тиешелүү, б.а. министрликтер менен ведомстволордун аталыштары эле өзгөргөн, алардын айрымдары жоюлган жана жаңылары түзүлгөн, бирок башкаруу аппаратынын жалпы саны, анда иштегендердин саны негизинен өзгөргөн эмес, эң башкысы рыноктук принциптер терең ойлонулбастан жана максаттык багыттуулугу жок эле солгун кийирилүүдө. Буга айыл жерлеринде айылдык кеңештерди жана айыл

өкмөттөрүн башкаруудагы бардык өзгөртүүлөрдү мисал кылсак болот. Ушул мезгилде чейин жогорудагы башкаруу органдарынын көрсөтмөлөрү менен гана иш кылуу, аларга отчет берүү сакталып, аткаруучулук жоопкерчилик, шыктандыруу, максаттык ориентирлерди аныктоо алсыз жактар болуп кала берүүдө;

- агроөнөр жай өндүрүшү үчүн кадрларды даярдоодо системалуулуктун жоктугу, ага ылайык айыл чарба жана мелиорация министрлиги формалдуу түрдө тамак аш өнөр жайына кирген менен, айыл чарба продукциясын кайра иштетүү айыл чарбасынан жасалма ажыратылган;

- илимдин тажрыйбадан алысташы ж.б.

Жогоруда саналган чет өлкөлөрдүн агроөнөр жай өндүрүшүндөгү тажрыйбасын биздин республикада колдонуунун объективдүү жана субъективдүү факторлору бир жагынан аларды өлкөнүн агроөнөр жай чөйрөсүндө пайдалануунун багыттарын калыптандырат, экинчи жагынан тажрыйбаларды пайдалануунун чек араларын аныктоо үчүн база болуп саналат. Бардык эле тажрыйба Кыргызстан үчүн саясий, диний, экономикалык-социалдык себептер менен колдонула бербейт. Мисалы, биздин республика үчүн алкогольдук ичимдиктерди өндүрүүнү же чочко чарбачылыгын өнүктүргөндөн көрө «моралдык» өндүрүш тажрыйбаларын кийирүү жана өнүктүрүү ылайыктуураак, ошондуктан чет өлкөлөрдүн экономиканын максаттуу багыттары, финансылык жана башка ресурстарды пайдалануу мүмкүнчүлүктөрү тууралуу жалпы көз караштарына таянсак болот. Башка өлкөлөрдүн тажрыйбасын пайдаланууда башкысы мындан рентабелдүүлүктү камсыз кылуу, жумуш менен камсыз болууну жогорулатуу, калктын социалдык абалын жакшыртуу ж.б.у.с. маанидеги пайда алуу маанилүү. Буга байланыштуу Кыргыз Республикасынын агроөнөр жай өндүрүшүндө чет өлкөлүк тажрыйбаны колдонуунун жетиштүү учурларын табууга болот. Колдонулган тажрыйба реалдуу ишке аша турган жана инвестициялык жааттан жеткиликтүү болушу маанилүү.

Биздин оюбузча, окшош жаратылыштык климаттык шарттары бар өлкөлөрдүн тажрыйбасын, айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүү салттарын элибиздин менталитетин, экономиканын өнүгүү деңгээлин эске алуу менен пайдалануу зарыл. Бул көз караштан алганда агрардык мамилелерди, агроөнөр жай өндүрүшүндөгү менчиктин формаларын жана эмгектин натыйжаларын ыйгарууну удаалаш жана үзгүлтүксүз реформалоонун, ошондой эле айыл чарбасы менен кайра иштетүүнүн ортосундагы байланыштарды чындоонун негизинде дүйнөлүк экономикада зор ийгиликтерге жетишкен Кытай Эл Республикасынын тажрыйбасы абдан кызыгуу жаратат.

КЭРда агроөнөр жай өндүрүшүн реформалоо идеологиясынын өзөгүндө агроөнөр жай өндүрүшүнүн айрым тилкелеринде эмес, анын бүт чынжырчасында жалпы натыйжалуулукка жетүү жатат. Бул өндүрүш каражаттарына менчиктин ар кандай түрлөрүн калыптандырууга негизделет, жана ошол эле учурда ишмердүүлүктүн натыйжалуулугун жана эффективдүүлүгүн камсыз кылуу менен байланышкан.

Эң оболу, Кытайда калктын 80% жакыны айыл жерлеринде жашарын белгилей кетели. Айыл чарба өндүрүшү ИДПнын 20% түзөт. Менчиктин көп түрдүүлүгү КЭРда бир караганда баш-аламан көрүнгөн менен, спецификалык касиеттери заманбап экономиканын фундаменталдык принциптерин ишке ашыруу үчүн зарыл болгон, функционалдык жактан ар түрдүү, бири-бирин толуктап турган элементтердин системасы катары калыптанган.

Мындан тышкары, агрардык ориентация улантылууда жана реформалардын башынан эле агрардык өндүрүшкө өзүнчө консервативдик мамиле калыптандырылган, анткени агрардык жана жер мамилелери башынан эле консервативдик мүнөздө болгон. Ошондуктан, бул мамилелердин шашылыш түрдө өзгөрүшү, менчиктин жана чарба жүргүзүүнүн формаларынын алмашышы, жер пайдалануу көйгөйлөрүнө көз караштардын өзгөрүүлөрү негативдик кесепеттерге жана агрардык экономиканын кризисине алып келиши мүмкүн. Алсак, Кыргызстанда

агрардык сектордо шашылыш жасалган реформалардын принципиалдык кесепеттерин, «шок терапиясынын» элементтерин азыркы мезгилге чейин ондой албай келебиз.

Муну менен бирге, КЭРда айыл жерлеринин реформасы айыл чарба товар өндүрүүчүлөрүнүн чарба жүргүзүүнүн мамлекеттик формалары менен катар кооперативдик жаны формаларын өнүктүрүүгө, рыноктук мамилелерде ар түрдүү экономикалык түзүлүштөрдү жана системаларды калыптандырууга, «план менен рынокту оптималдуу айкалыштырууга» чарбалык укуктарынын барган сайын кеңейишин көздөгөн.

Кыргызстанда, тилекке каршы, агроөнөр жай өндүрүшүнүн пладык башталыш принциптери жок кылынып, бирок рыноктук мамилелер али киргизилген жок. Көз карандысыздык жылдарындагы рынокту планга жана планды рынокко карама-каршы коюу терең экономикалык кризис түрүндөгү тескери натыйжаларга алып келди. Чындыгында план жана рынок - бул антипод, биргелешип аракеттенүүнүн куралы жана ыкмасы. Учурдагы тажрыйба алардын экономиканын бардык чөйрөлөрүндөгү жана, эң оболу, агроөнөр жай өндүрүшүндөгү максаттуулугун жана эриш-аркактыгын көрсөтүүдө. Буга келечек мезгилдерге ийгиликтүү түзүлгөн стратегиялык пландар, мамлекеттин чарбалык сатуу ишмердүүлүк боюнча узак мөөнөттүү аракеттери менен рыноктук стратегияны айкалыштыруу иш-чаралары, экономикалык ишмердүүлүктүн бардык түрлөрүндөгү мамлекеттик-жеке өнөктөштүк далил болот.

Кытайдагы реформалардын экинчи маанилүү этабы, биздин оюбузча, чарбалардын ар кандай типтерин (мамлекеттик чарбалар, кооперативдер, үй-бүлөлүк же жеке көмөкчү чарбалар жана башкалар) сактоодо жана чарба жүргүзүү шарттарын жакындаштырууда турат. Мисалы, жеке көмөкчү чарбалардын алган айыл чарба эгиндеринин түшүмдөрүнүн бир бөлүгүн мамлекетке тапшырышы, ал эми калган бөлүгүн эркин пайдаланышы, анын ичинен рынокто реализациялашы үчүн шарттар түзүлгөн. Мамлекет болсо аларды техника, үрөн, минералдык жер семирткичтер, химиялык коргоо

каражаттары ж.б. менен агротехникалык нормалар боюнча камсыздоого милдеттенме алган. Пландын рынок менен мындай айкалыштырылышы агрардык өндүрүштүн кескин өнүгүшүнө алып келген.

КЭРда 1978-жылдан тартып ушул мезгилге чейин агрардык өндүрүштү уюштуруунун башкы артыкчылыгы болуп борборунда жерди, техниканы, жумушчу күчүн жана эмгек предметтерин, ошондой эле акчалай чыгымдарды оптималдуу колдонууга негизделген үй-бүлөлүк подряд турган чарба жүргүзүүнүн базасында ар түрдүү чарбалык системаларды билгичтик менен айкалыштыруу саналат. Кытайдын отчету оптималдуу чарба майда дыйкан жана фермердик чарбалардын же жекече жана үй-бүлөлүк подряддын базасында мүмкүн эмес экендигин көрсөттү. Өндүрүш факторлорун (жерди, капиталды, жумушчу күчүн жана техниканы) концентрациялоо принциптери менен чарба жүргүзүүнүн ар түрдүү формаларын айкалыштыруу гана жогорку рентабелдүү өндүрүштү камсыз кылууга мүмкүндүк берет. Мында продукция сатууга сөзсүз түрдө мамлекеттик колдоо көрсөтүү талап кылынат. Салыштыруу үчүн, Кыргызстанда реформалар жылдарында ар кандай себептер менен натыйжалуу кооперативдер түзүлө электигин белгилөөгө болот, бул жамааттык чарбалык ишмердүүлүк принциптеринин биротоло кыйрашынан кабар берет.

Анткен менен жогорудагы абал республикада эффективдүү чарба жүргүзүү мүмкүнчүлүктөрү такыр жок дегенди билбирбейт. Мисалы, Жалал-Абад облусунун Ала-Бука районунда акыркы 4-5 жыл аралыгында мамлекеттик өнөктөштүктүн элементтери менен сегиз айыл чарба кооперативдерин түзүүгө аракет жасалууда. Бул кырдаалда эң кыйыны адамдардын чогуу иштөөгө жана бири-бирине, жана айрыкча мамлекеттик башкаруу органына ишенимин калыптандыруу болуп саналууда.

Биздин оюбузча, КЭРда чарба жүргүзүүнүн негизги артыкчылыктарына, чарба жүргүзүүнүн ар түрдүү типтерин ийгиликтүү айкалыштыруудан тышкары айыл чарба техникасын, үрөндү, ирригациялык тармактарды жана башка каражаттарды борбордоштурулган пайдалануу

кирет, жер жана башка ресурстар мамлекеттин менчиги болуп саналып, алар үй-бүлөлүк подряддарга 33 жыл мөөнөт менен ижарага берилет. Үй-бүлөлүк подряддар, өз кезегинде, ар түрдүү техникаларды өзү каалагандай сатып алууга, айыл чарба эгиндерин өзү тандоого укуктуу. Мындай тартип дыйкандардын эффективдүү чарба жүргүзүүгө кызыкчылыгын камсыз кылат, анткени мамлекет продукция сатууга жана жалпы колдонулуучу ресурстарды (суу, жер, үрөн) сатууга кепилденген катышууну камсыз кылат.

Автордун талдоосунун негизинде КЭРдин айыл чарба реформасынын дагы бир артыкчылыгы реформалар жылдарынын 1978-жылдан 1984-жылга чейинки биринчи этабында дыйкандардын кирешелери 4 эсе көбөйгөн, ал эми продукциянын өсүшү жылына 7% түзүп турган, айыл чарбасына мамлекет тарабынан капиталдык салымдар бир топ кыскарган, бул өлкөнүн негизги жашоочуларынын өзүн-өзү каржылоосу жана өзүн-өзү багуусу үчүн реалдуу негиз түзгөн.

Ошол эле учурда биринчи этаптагы реформадагы кыйынчылыктар даярдалган айыл чарба продукциялары менен кайра иштетүү ишканаларынын кубаттуулуктарынын ортосундагы диспропорциялар менен байланышкан, бул сактоо базаларын тез арада курууга жана кайра иштетүү ишканаларынын кубаттуулуктарын көбөйтүүгө түрткү берген. Дагы бир кыйынчылык жер ресурстарын туура эмес пайдалануу менен байланышкан, бул эрозиядан, сазга айлануудан, асылдуулугунун жоголушунан улам жерлердин басымдуу бөлүгүнүн айлануудан чыгышына алып келген.

Кытайдын агрардык секторундагы реформа үй-бүлөлүк подрядга эркиндик берүү менен катар эле чарбаны бекемдөөнүн эсебинен барган сайын рыноктук мамилелерди тереңдетүү жана жер иштетүүгө шыктандырууну күчөтүү жагына өзгөрүп отурганын белгилей кетүү зарыл.

Иш жүзүндө менчик укугун жана чарба жүргүзүү укугун ажыратуунун эсебинен үй-бүлөлүк подрядга чарбалык иштерди ири түзүмдөрдүн, мисалы, кооперативдердин жана башка бирикмелердин курамында алып баруу ыңгайлуу боло баштаган.

Ошол эле мезгилде чарбалык тажрыйбага узак мөөнөткө (15 жылга чейин) келишимдерди түзүү тартиби киргизиле баштаган, камсыздоо-сатуу кооперативдеринин жаңы формалары, бак, мөмө-жемиш дарактар аянттарына менчиктин жаңы формалары ж.б.у.с. пайда боло баштаган. Мунун баары реформанын 1985-1987-жылдардагы экинчи этабында ишке ашкан.

Жүргүзүлгөн реформалардын натыйжасында ошондой эле КЭР үчүн принципиалдуу болгон мамлекеттик даярдап берүүлөрдүн кыскарашы жана ыктыярдуу негизде мамлекеттик буйрутмаларга өтүү тенденциялары орун алган. Мурдагыдай туруктуу баалар менен эмес, сезондуулукка жана башка кырдаалдарга карап ийкемдүү жана өзгөрмөлүү баалар менен. Бул жерде айыл чарба өндүрүшүнүн өсүшү негизинен экстенсивдүү факторлордун эсебинен эмес, а интенсификациянын, б.а. түшүмдүүлүктү жана эмгек өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуунун, эң башкысы дыйкандарды рыноктук мамилелерге багыттоонун эсебинен жүргөн.

Кытайда агрардык реформа башынан эле жерге жеке менчик институту жок жүргүзүлгөн жана, биздин оюбузча, анын айыл чарба экономикасынын фундаменталдык базасы, чарба жүргүзүүнүн жана ошол эле учурда кытай спецификасы менен реформалоонун артыкчылыгы ушунда турат. Башкача айтканда, рыноктук мамилелер мамлекет жердин жалгыз менчик ээси болуп калган трендик мамилелердин негизинде жүргүзүлгөн. Мунун себептеринин бири болуп жер ресурстарынын өтө чектелүүлүгү, айыл жерлеринде калктын ашыкча жыштыгы саналган.

Кыргызстанда да абал ушундай эле экенин белгилей кетели. Мисалы, Жалал-Абад, Ош жана Баткен облустарында бир кишиге орто эсеп менен 3-8 сотых сугат жер туура келет. Республиканын түндүгүндө бир аз көбүрөөк, бирок мындан жерге рыноктук мамилелер жемиштүү болуп кеткен жок. Тескерисинче алар мурда эч качан жер иштетип көрбөгөн жогорку рангдагы мамлекеттик кызматкерлер ижара укугун ээлеп алгандыктан коррупциялашып кетти десек болот, алардан жогору акы менен экинчи жана үчүнчү тараптар ижарага адышууда. Мунун натыйжасында түшүмдүү,

өндүрүмдүү жер ресурстары, анын ичинен жайыттар бийлик структураларындагы адамдардын ортосунда бөлүштүрүлүп, мамлекеттин казынасына аукциондорду формалдуу жүргүзүү аркылуу минималдык ижара акылар түшүп жатат. Мындан биздин республиканын айыл чарбасындагы рыноктук мамилелер реформага чейинки абалда жана аларды азыркы режимде чарба жүргүзүүнүн эффективдүү жолуна өткөрүү мүмкүн эмес деп жыйынтык чыгарууга болот.

Биз Кытайдын айыл чарбасындагы үй-бүлөлүк подряддын маанисинин барган сайын төмөндөп, аларды кооперативдерге же башка бирикмелерге бириктирүү тажрыйбасы баалуу деп эсептейбиз. Алар эффективдүү ресурстар менен өндүрүш факторунун негизги артыкчылыгын ушундан көрүшкөн. Тилекке каршы, биздин дыйкан жана фермердик чарбалар реформалар жылдарында эффективдүү чарба жүргүзүүнүн кандайдыр-бир варианттарын далилдей алышкан жок.

Россия Федерациясынын жер мамилелерин жөнгө салуу жаатындагы тажрыйбасы да кызыгууну жаратат. Орнотулган тартипке ылайык - бул мамилелер шарттуу түрдө федералдык жана жергиликтүү деңгээлдерге бөлүнөт. Мында бул деңгээлдердин катышы көп кырдаалдардан көз каранды. Алсак, федералдык деңгээлде негизинен төмөнкү маселелер чечилет:

- жер үчүн акыны жер аянттарынын жайгашкан жерине жана административдик-аймактык түзүмдөргө, кыртыштын асылдуулугуна, жерди пайдалануунун багытына ж.б.у.с. карап алууга принципалдык мамиле. Бул жерде жер акысын объективдүү баалоо айыл чарба өндүрүшүнүн эффективдүүлүгүн жогорулатууга эле шарт түзбөстөн, дыйкан жана фермердик чарбалардын активдүү ишмердүүлүгүнө стимул берет;

- жер ресурстарын пайдаланууда менчиктин бардык формаларынын тең укуктуулугу мыйзамда каралган. Бирок иш жүзүндө көбүнчө мындай тең салмактуулук камсыз кылынбайт, анткени мамлекеттик чарба, б.а. коомдук менчик формасындагы чарба мамлекеттик башкаруу органдарына

жакыныраак болуп калыптанып калгандыктан, алар жөнгө салуу таасирлеринде артыкчылыкка ээ;

- жөнгө салуунун жер рыногун калыптандыруу, ижара акыны объективдүү белгилөө чаралары өнүгүп жатат. Бирок федералдык деңгээлде бул көйгөйдү чечүү РФ аймактык бөлүмдөрдөгү чоң айырмачылыктардан улам татаал, ошондуктан айрым приоритеттер жергиликтүү деңгээлдерге өткөрүлүп берилет;

- бул процесстин базалык түзүүчүлөрүн күчөтүү менен өз ара мамилелердин ипотекалык мүнөздөгү өнүгүүсү;

- жер тилкелеринин үй-бүлөнүн кенири талкуусу, чечимдердин өздөрүнүн ачыктыгы ж.б. тартипте коомдук муктаждыктар үчүн бөлүп берилиши;

- экологиялык нормаларды жана нормативдерди сактоо менен байланышкан шыктандыруу жана жазалоо;

- тиешелүү каналдар, башкаруу органдары жана башкалар аркылуу эсепти жана салык процедураларын өркүндөтүү.

Бул айтылгандар тигил же бул деңгээлде Кыргызстанга да тиешелүү, бизде Россия Федерациясынан айырмаланып республикалык жана жергиликтүү мүнөздөгү эки деңгээл бар, анткени Кыргызстан унитардык мамлекет болуп саналат. Анткен менен айрым учурларды, тагыраак айтканда Кыргызстанда колдонуу мүмкүн болгон РФнын оң тажрыйбаларын белгилей кетүүгө болот.

Мисалы, Кыргызстанда жерге салык салуу айыл чарба эгиндерине жана алардын түшүмдүүлүгүнө, ошондой эле кирешенин түрүнө карабастан жүргүзүлөт, бул рыноктук механизмди пайдаланууда кош көңүлдүккө алып келет. Мындан тышкары, азыркы мезгилге чейин жер кадастрынын принципиалдуу маселелери жердин жайгашуусуна жана заманбап инфраструктура объектилерине жараша чечилбей келет, бул рыноктук механизмдерди пайдалануудагы кыйынчылыктардын себеби болуп саналат. Айыл чарба ишмердүүлүгүнүн акыркы натыйжасы, жогоруда

белгиленгендей, эгиндин түшүмдүүлүгүнөн же малдын асылдуулугунан эле эмес, продукциянын рыноктогу атаандаштык жөндөмдүүлүгүнөн жана акыркы натыйжалуулуктун чондугунан, башкача айтканда экономикалык пайда алуу мүмкүнчүлүгүнөн көз каранды.

Өз кезегинде, экономикалык пайда – кеңири жана татаал түшүнүк. Айыл чарба продукциясына карата экономикалык пайда айыл чарба эгиндерин эккенден түшүм алганга чейинки айыл чарба ишмердүүлүгүнүн циклин камтыйт, анткени айыл чарба продукциясын акыркы керектөөгө чейин дагы көп ортодогу звенолор бар. Конкреттүү айыл чарба өндүрүүчүлөрү үчүн натыйжа болуп продукцияны керектөөчүлөргө (кайра иштетүүгө, жекече керектөөчүлөргө, алмашуу операцияларына ж.б.) берүү эсептелет, анткен менен айыл чарба продукциясын сатуу жана сатып алуу өзү потенциалдуу түрдө тапшырылган айыл чарба эгиндеринен андан аркы экономикалык ишмердүүлүктө максималдуу пайда алууну көздөөгө тийиш. Тактап айтканда, андан ары кайра иштетүүгө жөнөтүлгөн айыл чарба эгини аны кайра иштетүү өнөр жайынын даяр продукциясы түрүндө иштетүүдөн потенциалдуу пайда алып келиши керек. Рыноктук механизм, б.а. ар кандай рыноктук мейкиндиктеги суроо-талап жана сунуш ушул принцип менен түзүлөт.

Мамлекеттер аралык өндүрүштүк байланыштар, экспорттук жана импорттук операциялар кеңири жайылган, жалпы рыноктук мейкиндик аракеттенген чет өлкөлүк тажрыйбаны пайдалануу айрыкча интеграцияланган экономикада абдан баалуу, бул шарттар продукция өндүрүүгө, бөлүштүрүүгө, айландырууга жана керектөөгө жалпы талаптарды коет. Андыктан, чет өлкөлөрдүн, айрыкча кандайдыр-бир экономикалык бирикмелерге кирген өлкөлөрдүн тажрыйбасы абдан маанилүү.

Мисалы, 2017-жылдын 12-августунан тартып КР үчүн продукция сатуу боюнча бардык техникалык регламенттерди сактоо милдеттүү боло баштады. Бул ЕАЭБге кирүүнүн адаптациялык мезгили жана аны менен бирге продукцияны экспортко чыгаруу боюнча жеңилдетилген шарттар аяктаганын

билдирет. Башкача айтканда, Кыргызстан мындан ары ЕАЭБнын толук кандуу мүчөсү эле эмес, эл аралык сооданын жалпы эрежелеринин жана стандарттарынын сакталышы үчүн толук жоопкерчилик тартат.

Экинчи жагынан, ЕАЭБга мүчө-өлкөлөрдүн тажрыйбасын пайдаланбай туруп мындай абалга жетмек эмес. Республика кыска мөөнөттө Россия, Казакстан, Белоруссия жана Армения ж.б. өлкөлөрдүн тажрыйбасын гана пайдаланбастан, бул өлкөлөрдөн жалпы талаптарды ишке ашырууда ветеринардык кызматтарды, лабораторияларды түзүү, логистикалык борборлорду куруу, ошондой эле жаныбарларды идентификациялоо багытында бир топ жардамдарды алды.

Биздин республика үчүн Россия Федерациясынын айыл чарба продукциясын өндүрүүгө адистешүү жаатындагы тажрыйбасы да кызыгуу жаратат. Тилекке каршы, өткөн кылымдын 90-жылдарынын ортолорунда тиешелүү экономикалык жана уюштуруучулук негиздөөлөрү жок эле дыйкан жана фермердик чарбалардын түзүлүшү менен, айыл чарба өндүрүшүнүн жер иштетүүнүн түрлөрү боюнча адистешүүдөгү мурда жетишилген атаандаштык артыкчылыктарын да жоготуп алдык. Мында сөз рыноктук шарттарда чарба жүргүзүүнүн эски формаларын модернизациялоонун, экономиканын ар турдүү секторлорунун ортосунда рационалдуу чарбалык байланыштарды түзүүнүн, ошондой эле аймактардын атаандаштык артыкчылыктарын пайдалануунун жана чарба жүргүзүүнүн рыноктук ыкмаларынын эсебинен адистештирилген өндүрүштү түзүү тууралуу жүрүп жатат.

Изилдөөнүн негизинде айыл чарба өндүрүшүндө адистештирилген ишканалардын бир нече түрүн бөлүп кароого болот.

1. Тар адистешкен (чарбалар) ишканалар, бир продуктту же даяр продуктун бир бөлүгүн өндүргөн, эреже катары, негизги өндүрүш каражаттары катары жерге ээ болбогон (эт комбинаттары, канаттуулар фабрикалары, бордоп семиртүүчү чарбалар жана башкалар).

2. Товардык продукциянын түзүмүндөгү үлүшү % жогору болгон бир башкы (негизги) тармагы бар ишкана (канаттуулар, кой чарбалары ж.б.).

3. Ар бири товардык продукциянын наркынын 25% кем эмесин ээлеген эки башкы тармагы бар ишкана (жашылча-сүт, дан-сүт, дан-жашылча жана башкалар).

4. Ар бири товардык продукциянын наркынын 20% кем эмесин ээлеген үч башкы тармагы бар ишкана (дан-кызылча-сүт, дан-картошка-чал чарба, сүт-дан-жашылча ж.б.).

5. Көп тармактуу же универсалдык чарбалар – төрт же андан ашык продукт өндүргөн ишкана.

6. Айыл чарба продукциясын өндүрүү эле эмес, кайра иштетүү да жүргүзүлгөн чарбалар-комбинаттар же чарбалар-заводдор (агрофирмалар, агрокомбинаттар, уюмдар, ассоциациялар ж.б.у.с.).

Албетте, Россиянын тажрыйбасын биздин шарттарда кийирүү үчүн чарбанын уюштуруучулук түзүмүндө эле эмес, башкысы жерге менчиктин формаларын ишке ашырууда айрым кайра өзгөртүүлөр талап кылынат. Азыркы мезгилдеги чарба жүргүзүү формалары, менчик мамилелери жана дыйкан жана фермердик чарбалардын жергиликтүү башкаруу органдары жана мамлекет менен өз ара мамилелеринде натыйжалуу иштеген айыл чарба түзүмдөрүн уюштурууга мүмкүнчүлүктөр жокко эсе. Анткени бул багытта тоскоолдуктар абдан көп. Башкы тоскоолдук, биздин оюбузча, – бул дыйкан-фермерлердин натыйжалуу уюштуруу түзүмдөрүн түзүүгө, ошондой эле мамлекеттин атынан жайыттардын, жерлердин кожоюну катары иш алып барган жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарына ишениминин жоктугу.

Анткен менен, бул тоскоолдук жеңе албай тургандардын катарына кирбейт, жана теориялык жана практикалык негиздөөнү, терең иликтөөлөрдү талап кылат. Башкысы дыйкандар менен фермерлерди менчик мамилелеринин фундаменталдык принциптерине карабастан же бул формада чарбалык ишмердүүлүк жүргүзүүнүн кирешелүүлүгүнө ынандырууда турат. Мында сөз дыйкандар менен фермерлер мурдагыдай эле бөлүнүп берилген үлүштөрүнүн ээси болуп кала бериши, ошондой эле аларды эркин

пайдаланышы тууралуу формаларын издөө талап кылынат. Биздин оюбузча, дыйкан үчүн жер тилкесинин ээси ким болгондугу эмес, чарбалык ишмердүүлүктүн натыйжасы жана жер аянтынын ар бир бирдигинен экономикалык пайда алуу маанилүү болуп саналат.

Кийинки олуттуу тоскоолдук – бул экономиканын секторлорунун ар түрдүү чарбалык субъектилеринин, өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн ж.б. ортосунда системдүү байланыштардын жоктугу. Дал ушул системдүүлүк экономикалык ишмердүүлүктүн натыйжалуугунун өзөгүн түзөт. Интеграцияланган экономикада бул айыл чарба эгиндерин өстүрүүдөн баштап кайра иштетүү өнөр жайында айыл чарба сырьесун иштетүүдөн алынган даяр продукцияны керектөөгө чейинки өндүрүштүн бардык этаптарында максаттуу иш алып барууну билдирет.

Рыноктук шарттарда системдүүлүккө жана жогорку экономикалык натыйжалуулукка ураандар, чакырыктар, директивалык көрсөтмөлөр, буйрук берүү же башка кандайдыр-бир экономикалык же рыноктук ыкмалар менен жетүүгө болбойт экендиги түшүнүктүү. Ошол эле учурда стратегиялык максаттарды теориялык негиздөөнү, прогноздоону жана пландаштырууну жана аларды экономиканын секторлору, ишмердүүлүктүн түрлөрү жана аймактар боюнча бөлүштүрүүнү эске албай коюуга болбойт. Буга байланыштуу планды рынокко же рынокту планга карама-каршы коюу туура эмес. Бул категориялардын ар биринин артыкчылыктарын туура пайдалануу шартында алар бири-бирин толуктап турушат.

Ийгиликтин чечүүчү түзүүчүсү болуп рыноктук ыкмалар жана пландаштыруу саналары белгилүү, анткени тажрыйба рыноктук ыкмаларды жана пландарды пайдалануу зарылдыгын жана максаттуулугун көрсөтүүдө. Практика – бул, эң оболу ишкердик, анткени ишкердик жогорку экономикалык чечимдерди теңдештирет, кайталап өндүрүү процессинин бардык стадияларында ишке ашырылат. Ошондуктан чет өлкөлөрдүн биз кабыл алышыбыз керек болгон башкы тажрыйбасы – бул ишкердик ишмердүүлүктүн мыкты ыкмалары жана жолдору.

Агроөнөр жай өндүрүшүндөгү ишкердик ишмердүүлүк ишкерге бардык ишкерлер үчүн максаттык функция болуп саналган кирешелүүлүктү камсыз кылууну эле көздөбөстөн, азык-түлүк коопсуздугун камсыз кылуу, азык-түлүк комплексин комплекстүү өнүктүрүү, ошондой эле азык-түлүк комплексин экономиканын тектеш тармактары менен тендештирилген жана пропорционалдуу өнүгүүсүн камсыз кылуу максаттарын көздөйт экендигин белгилей кетели. Башкача айтканда, азык-түлүк комплекси обочолонуп, экономиканын башка комплекстеринен өзүнчө аракеттене албайт. Буга байланыштуу илимдин, технологиянын, билим берүүнүн, медицинанын, өнөр жай, транспорт жана башка комплекстерин белгилесек болот. Мисалы, бир караганда илим, технология, билим берүү жана маданият агроөнөр жай комплексинин агроөнөр жай комплексинин иштеши менен тыгыз деле байланышы жоктой.

Чындыгында көңүл буруп караганда дал ушул маданият, билим берүү, медицина жана башка чөйрөлөрү, биринчи кезекте, жетишилген маданий деңгээлдин жана билим деңгээлинин базасында агроөнөр жай комплексине азык-түлүк товарларын керектөө, медицинанын көз карашынан негизги талаптарды калыптандырат. Өз кезегинде, агроөнөр жай комплекси табигый кубулуштарды бузбай, экосистеманы сактоо мыйзамы боюнча иш алып барышы керек. Бул жааттан алганда ар кандай макулдашылбагандык коом үчүн ар кандай жагымсыз кырдаалдар же катастрофалар менен аякташы мүмкүн. Бул, өз кезегинде, ар кандай масштабдагы илимий иликтөөлөр жана изилдөөлөр менен байланышкан.

Анткени азык-түлүк коопсуздугун камсыз кылуу маселеси жок дегенде үч деңгээлде (азык-түлүк товарларынын көлөмү жана ассортименти, калктын сатып алуу жөндөмдүүлүгү, товарлардын баасы) чечилет, бул үч деңгээлдин ортосунда тиешелүү тең салмактуулук жана бул үчүн шарттар болушу керек. Жогоруда аталган үч деңгээлдин өз ара байланышы алардын бири-бири менен салыштырмалуулугун камсыз кылат.

Мисал катары Европа Шериктештигинин (ЕШ) өлкөлөрүнүн тажрыйбасын алсак болот. Алар төмөнкү жааттарда макулдашылган чечимдерге жетишкен:

- биринчиден, азык-түлүк коопсуздугу бардык мамлекеттердин чечүүчү маселеси болуп саналат, бул ар бир мамлекет тарабынан азык-түлүк продуктулары өзүн-өзү камсыз кылуу боюнча иштиктүү иш-чаралардын кабыл алынышын, ошондой эле интеграцияланган агросектордун балансталган өнүгүүсүн калыптандыруунун алкагында калыптандыруунун алкагында азык-түлүктүн тигил же бул түрүн өндүрүүдө мамлекеттин салыштырмалуу артыкчылыктарын пайдаланууну талап кылат;

- экинчиден, айыл чарбасынын өнүгүү өзгөчөлүктөрү жаратылыштык-климаттык факторлордон көз карандылыгы, азык-түлүккө суроо-талаптын жана сунуштун төмөн ийкемдүүлүгү менен байланышкан, бул рыноктук жөнгө салуу мүмкүнчүлүктөрүн чектейт, агропродукция өндүрүүгө жана сатууга башка тармактардагыдан таптакыр өзгөчө мамилени жана механизмдерди талап кылат, бул ошондой эле интеграциялык түзүмдөрдүн алкагында эффективдүү чечилиши мүмкүн [132].

Мында биринчи маселени чечүү ар бир өлкөнүн азык-түлүк маселесин, анын ичинде өзүн-өзү камсыз кылуу иретинде чечүү үчүн багытталган экономикалык потенциалы менен байланышкан. Өзүн-өзү камсыз кылуу экономикалык потенциалына бул жерде азык-түлүк товарларынын көлөмү жана ассортименти боюнча базасы эле эмес, калктын рынокто акча каражаттарына өзүнө керектүү товарларды сатып алуу жөндөмдүүлүгү да кирет. Бул учурда азык-түлүк товарларынын кадимки керектөөчүлөрү үчүн алар товарды өзүбүздүн азык-түлүк рынокторубуздан алабы же башка өлкөлөрдөн алып келинген товарлардан сатып алабы чоң айырмачылык жок. Башкысы калктын сатып алуу жөндөмдүүлүгүнүн реалдуу базасы болушу керек. Мисалы, көпчүлүк араб өлкөлөрүнүн керектөө тажрыйбасын алып карасак, алар азык-түлүк товарларынын каалаган ассортиментин сатып ала

алышат, бирок мындай потенциал өлкөнүн агрардык потенциалы менен түздөн-түз эмес.

Экинчи шартты, башкача айтканда агрардык потенциалдын жаратылыштык-климаттык шарттардан жана суроо-талап менен сунуштун төмөн ийкемдүүлүгүнөн көз карандылыгын алып карай турган болсок, бул шарттар көбүнчө адамдардын ишмердүүлүгү таасир тийгизген менен, аларды түп-тамырынан өзгөртпөгөндөй тарыхый жана табигый факторлордон улам алдын-ала берилет.

Ошондуктан азык-түлүк коопсуздугун рыноктук жөнгө салынган камсыз кылуу агроөнөр жай комплекси үчүн адам ишмердүүлүгүнүн башка чөйрөлөрүнө караганда татаалыраак. Негизи мындай операцияларды эл аралык экономикалык байланыштардын, алмашуу операцияларынын жана интеграциялык процесстердин эсебинен жөнгө салууга болот. Мындан улам азык-түлүк коопсуздугу көйгөйүн чечүүдө интеграциялануу жана региондор аралык, эл аралык кызматташтык принциби ишмердүүлүктүн башка чөйрөлөрүнө караганда курчураак экендигикелип чыгат.

Кандайдыр-бир экономикалык уюмдарга кошулган айрым өлкөлөр азык-түлүк коопсуздугу маселесин мамлекеттик түзүлүштүн жана адамдардын жашоо образынын ар түрдүүлүгүнө карабастан бирдиктүү экономикалык саясатты жүргүзүүдөн улам жакшыраак чечишери бекеринен эмес. Мисалы, Евразия Шериктештигинин (ЕШ) өз учурунда интеграциянын төмөнкүдөй ыкмаларын колдонушкан:

- Евразия Шериктештигинин (ЕШ) алкагында агроөнөр жай продукциясынын дүйнөлүк рынокто атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатууну көздөгөн жалпы агрардык саясатты иштеп чыгуу;

- ЕШ өлкөлөрүнүн агроөнөр жай продукциясынын өндүрүүчүлөрүнүн ортосундагы тыгыз интеграциягы жетишүү;

- продукция өндүрүүнүн жана керектөөнүн бирдей шарттарын түзүү үчүн бирдиктүү бааларды кийирүү. Мындай механизм насыя-каржы

саясатын жөнгө салуу максатында атайын түзүлгөн Европа комиссиясынын жардамында ишке ашырылат;

- өзүн-өзү камсыз кылуунун жана импорттун ордун толтуруунун эсебинен азык-түлүк коопсуздугунун үлүшүн жогорулатуу чараларын иштеп чыгуу.

Теориялык жааттан алганда жогоруда көрсөтүлгөн кырдаал экономиканын эффективдүүлүгүнө жетишүү үчүн универсалдык мүнөзгө ээ, анткени мындай жол менен ташуу чыгымдарын жана башка чыгымдарды азайтуунун эсебинен бир топ каражаттарды үнөмдөөгө болот.

Кыргыз Республикасы үчүн Европа өлкөлөрүнүн тажрыйбасын пайдалануу өзүндө даярдоону көбөйтүү жана импорттук товарларга чыгымдардын үлүшүн кыскартуу көз карашынан белгилүү кызыгууну пайда кылат. Буга байланыштуу ЕАЭБдин алкагында агроөнөр жай продукциясынын экспорттун көбөйтүүнүн келип чыккан мүмкүнчүлүктөрүнүн жана экономиканын бул секторунда атаандаштык артыкчылыктарын пайдалануунун эсебинен жагымдуу негиз түзүлөт. Негизи ички резервдерди пайдалануунун натыйжасында жашылча-жемиш продукциясын, эт-сүт азыктарын, мөмө-жемиштерди экспорттоонун көлөмүн бир топ жогорулатууга болот.

Мисалы, мурда интеграциялык процесстердин төмөн деңгээлинен улам жашылча-жемиш жана эт-сүт продукциясынын басымдуу бөлүгүнүн ордунда колдонулушу, бул ассортименттик жактан алганда ички өндүрүштүн көлөмүнүн көбөйүшүнө эле шарт түзбөстөн, эквиваленттик жактан алганда экспорттук жеткирип берүүлөрдүн абдан төмөн деңгээлинен улам калктын сатып алуу жөндөмдүүлүгүн негизсиз төмөндөшү эч кимге жашыруун эмес.

Чет өлкөлөрдүн агроөнөр жай өндүрүшү жаатындагы тажрыйбасын пайдалануу көз карашынан алганда бизге КМШ жана ЕАЭБ өлкөлөрүнүн тажрыйбасы абдан кызыгуу жаратат. Мындай кызыгуу жаратылыштык-климаттык шарттардын окшоштугу, айыл чарба эгиндерин өстүрүүнүн жана жаныбарларды багуунун советтик мезгилден калыптанып калган салттары,

айыл чарба ишмердүүлүгүнүн техникалык камсыздалышынын жана техникалык тейленишинин бирдей деңгээлдери ж.б. менен негизделген. Мындан тышкары, аталган өлкөлөрдө жана, эң оболу, Өзбекстан менен Тажкистанда советтик мезгилде курулган ирригациялык система эмдигиче биздин республикадагыдай эле иштеп келет.

Анткен менен айыл чарба эгиндерин өстүрүүнүн жана айыл чарба сырьесун кайра иштетүүнүн натыйжалуулугу көз карашынан алганда жер аянтынын бир бирдигине туура келген натыйжа жана айыл чарба продукциясын экспортко сатуу көрсөткүчтөрү боюнча аларда абал жакшыраак. Транспорт тармактарынын өнүккөндүгү (мисалы, Өзбекстанда чет өлкөлөр менен тарыхый калыптанып калган экономикалык байланыштардан улам айыл чарба продукциясын сатууну мамлекеттик колдоо көрсөтүүнүн жардамында уюштуруу ыкмалары, ошондой эле СССР мезгилинде түзүлгөн көмөкчү айыл чарба объектилери (айыл чарба техника, ветеринардык кызматтар, сактоочу жайлар жана көпчүлүк учурда колхоз, совхоз, агрофирма, кооперативдер ж.б.у.с) бизге караганда жогорку деңгээлде) сыяктуу айрым бир объективдүү себептерди эске албаганда мунун себептери көп.

Жогоруда белгиленгендей, Өзбекстанда жер ресурстары мурдагыдай эле мамлекеттик менчикте, ал эми чарбалар биздегидей жеке менчик үлүшүнө бөлүп берүү эмес, жер, суу ресурстарын, техниканы эффективдүү пайдалануу принциби менен уюштурулган.

Дүйнөлүк тажрыйба чарба жүргүзүүнүн оптималдуу түзүмдөрүн калыптандыруу жана жер ресурстарынын белгилүү өлчөмүнө техниканы пайдалануу менен жерди эффективдүү пайдалануу шарттарында жерге менчиктин ар кандай формасынын натыйжалуулугун тастыктайт. Мында эки режимде тең башкы өндүргүч күч болуп адам, анын эмгеги жана рыноктогу алмашуу операциялары саналат. Бул бирдей жер аянттарына эгинди өстүрүүдө азыраак эмгек жумшалып, түшүмдүүлүк көбүрөөк болгон жерде

өндүрүштүн салыштырмалуу жогорураак эффективдүүлүгү камсыз кылынат дегенди билдирет.

Жогорудагы кырдаалдардан улам тажик жана өзбек уюмдары чарба жүргүзүүдө жана айыл чарба эгиндерин рынокко чыгарууда бизге караганда жакшыраак абалда. Алсак, 1 гектер жерден айыл чарба эгиндеринин түшүмдүүлүгү 1,4 эсе жогору. Бул, эң оболу, айыл чарба эгиндерин өстүрүү технологиясы, агротехникалык ыкмаларды өз убагында пайдалануу, айыл чарба продукциясынын керектөөчүлөрү менен келишим түзүү, ошондой эле дыйкандар менен фермерлердин чет өлкөлөрдө жана өлкөнүн ичинде экономиканын ар түрдүү секторлорундагы ишкердик ишмердүүлүгү менен байланышкан.

Айыл чарба жана кайра иштетүү ишмердүүлүгүн жүргүзүү КР шарттарында Тажикстан менен окшош экендигин белгилей кетүү зарыл. Эки өлкөнүн тең аймагынын 93% ашыгын тоолор ээлейт, б.а. айыл чарба жерлерине жалпы аянтынын 7% азыраагы туура келет, алардын ичинен айдоо аянттары 5%. Кыргызстанда айыл чарба өндүрүшү ИДПнын 17% жана Тажикстанда 19% түзөт, ал эми айыл чарба өндүрүшүнүн түзүмү бир топ айырмаланат: Кыргызстанда дыйканчылык менен мал чарбачылыгынын үлүшү болжол менен бирдей, ал эми Тажикстанда дыйканчылык, айрыкча техникалык эгиндер (пахта) басымдуулук кылат.

Тажикстандын тажрыйбасынан биз үчүн эң оболу республикадагы инвестициялык саясат кызыгуу жаратат, ага ылайык инвестициялар менен гранттардын басымдуу бөлүгү айыл чарбасын өнүктүрүүгө багытталат. Мында инвестициялар жана гранттар атаандаш долбоорлорду, анын ичинен эл аралык экспертизадан жана конкурстук тандоодон өткөн долбоорлорду ишке ашырууга жумшалат. Мындай инвестициялардын көлөмү жалпы инвестициялардын 16% ашыгын түзөт.

Жогоруда аталган көрсөткүчтөр боюнча биздин республика азырынча коңшу Тажикстандан артта турат, б.а. айыл чарбасына багытталган инвестициялар менен гранттардын үлүшү 8% ашпайт. Мындан тышкары,

биздин оюбузча, айыл чарба ишмердүүлүгү инвестициялык жагымдуулук жана түз инвестициларды тартуу жагынан анча жакшы абалда эмес. Айыл чарбасына ички булактардын эсебинен колдоо көрсөтүү айыл чарбасына 10% ставка менен насыя берүү менен акыркы жылдарда гана жолго салына баштады. Адистердин пикиринде пайыз ставкаларынын ушул өлчөмү да айыл чарбасы үчүн абдан жогору.

Тажикстандын кызыктырган дагы бир тажрыйбасы – бул көз карандысыздык жылдарында бузулган ирригациялык системаларды өз убагында калыбына келтирүү, ошондой эле айыл чарба өндүрүшүн адистештирүү багытында башталган кеңири иштер, мисалы, бал аарычылык, зоналар боюнча мөмө-жемиштерди, жашылчаларды өстүрүү ж.б. Мындай тажрыйба бизге жаратылыштык-климаттык шарттардын окшоштугуна эле эмес, ирригациялык системалардын көп бөлүгү туура эмес бузулгандыгына жана, биздин оюбузча, жүргүзүлгөн агрардык реформаларга, көп сандаган дыйкан жана фермердик чарбалардын баш-аламан түзүлүшүнө байланыштуу да баалуу. Мындан улам бизде чарбалык ишмердүүлүктүн оптималдуу түзүмдөрүн калыптандыруу, жер аянттарын пайдалануу, айыл чарба техникасы менен камсыз кылуу, продукция сатууну уюштуруу мүмкүн эместигинен улам чарба жүргүзүүнүн эффективдүү системаларын уюштуруунун объективдүү негиздери бузулган.

Уюштуруучулук жааттан алганда Тажикстандын советтик жылдар аралыгында түзүлүп сакталып калган материалдык-техникалык базасы, айыл чарба ишканаларынын эле эмес, аларды тейлеген чарбаларынын тажрыйбасы да кызыктырат. Ошондуктан аларда чарба жүргүзүүнүн ар түрдүү уюштуруучулук формалары, анын ичинен мамлекеттик, жамааттык, ведомстволук чарбалар, агрофирмалар жана бирикмелер кездешет. Ошол эле учурда дыйкан фермердик чарбалар да биздегидей эле кеңири өнүгүүдө. Бул чарбанын ар түрдүү формаларын рыноктук мамилелердин негизги мазмунун түзгөн чарба жүргүзүүнүн эффективдүүлүгү жана рентабелдүүлүгү көз карашынан түзүүгө мүмкүндүк берет. Ошондуктан дыйкан жана фермердик

чарбалар менен катар колхоздор, мамлекеттик агрофирмалар, чарбалар аралык бирикмелер ж.б. аракеттенишет, бул конкреттүү жердин шарттарына карап чарбалык ишмердүүлүктүн эң максаттуу формаларын түзүүгө мүмкүндүк берет. Тажикстанда рыноктук мамилелер чыгарылган продукцияны рыноктук мыйзамдар менен жана биринчи кезекте суроо-талап менен сунушка карап эркин ишке ашырылгандай пайдаланылат.

Тилекке каршы, биздин оюбузча, мурда аракеттенген чарбаларды, айрыкча алардын материалдык-техникалык базасын жана инфраструктурасын ойлонбой бузуунун кесепетинен бүгүнкү күнгө чейин эффективдүү иштеген рыноктук типтеги чарбалык ишмердүүлүктүн формаларын түзүүнүн көп мүмкүнчүлүктөрү колдон чыгарылды.

Бардык коомдук экономикалык формацияларда өндүрүштүн материалдык-заттык факторлору эмгек ишмердүүлүгүнүн натыйжаларын ыйгаруу үчүн негиз эмес, өндүргүч күчтөрдүн бир бөлүгү гана болуп эсептелет. Бул адамдардын продукция өндүрүү жана сатуу боюнча мамилелеринен келип чыгат. Эгерде материалдык-заттык факторлордун кайсы-бир бөлүгү өзгөчө себепсиз эле бузулган же өндүрүштүк ишмердүүлүккө катышуудан чыгарылган болсо, анда бул экономикалык потенциалдын азайышы менен бирдей болот.

Кыргызстанда советтик мезгилде калыптанган агрардык сектордун өндүрүштүк базасынын басымдуу бөлүгү реформалар мезгилинде же кыйраган, же максатсыз, мыйзамсыз бирөөлөр ээлеп алган. Мунун баары рыноктук мамилелерди куруу жана чарба жүргүзүүчү субъектилерге өз алдынчалык берүү ураанынын алдында жасалган. Натыйжада өндүрүштүк ишмердүүлүктү андан ары уюштуруу, рыноктук мамилелерди куруу азыркы «өндүрүш да, рынок да жок» абалга туш келди.

Чынында жогорку деңгээлдеги рыноктук мамилелер суроо-талап менен сунуштун, эң башкысы бир жагынан товар өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн, экинчи жагынан алар менен мамлекеттин ортосундагы мамилелердин уюштурулуусун жана макулдашылуусун талап кылат. Рынок

чарба жүргүзүүнүн эң аз чыгымдар менен жогорку натыйжаларды берген уюштуруучулук формалары талап кылат. Тилекке каршы, Кыргызстан ушул мезгилге чейин агрардык сектордо мындай түзүмдөрдү камсыздай албай келет.

Алсак, агрардык өндүрүштө кооперативдик чарбаларды түзүү зарылдыгы тууралуу советтик мезгилден бери сөз жүрүп келет, бирок бул багытта кабыл алынган ар кандай чечимдерге, жасалган чакырыктарга карабастан эффективдүү иштеген кооператив чарбалары жокко эсе. Андыктан, эффективдүү аракеттенген чарбаларды, анын ичинен кооперативдерди, чарбалар аралык бирикмелерди, агрофирмаларды калыптандыруу үчүн азырынча объективдүү шарттар жок.

БИРИНЧИ БӨЛҮМ БОЮНЧА ТЫЯНАКТАР:

1. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү – рынокко багытталып даярдалган продукциянын сапаты, аларды керектөөнүн шарттары жана натыйжалары, товарлардын баалары, суроо-талаптын жана сунуштун көлөмү сыяктуу кубулуштарды камтыган татаал экономикалык категория. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү түшүнүгү, автордун пикиринде, рынокто, товар өндүрүүчүлөр менен алардын керектөөчүлөрүнүн ортосундагы өндүрүштүк, соода жана башка мамилелер процессинде, ошондой эле рыноктук мамилелердин катышуучуларынын ортосунда рыноктук мейкиндикте жана убакытта гана орун алат.

2. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү атаандаштардын ортосунда белгилүү функцияларды аткаруунун жүрүшүндө келип чыгат. Атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн келип чыгышынын жалпы аянты – бул коомдун максатына социалдык-экономикалык өнүгүү жолу менен жетүү. Мындай жалпы максат көп сандаган максаттарга жана маселелерге бөлүнүшү мүмкүн. Мисал катары адамдардын агроөнөр жай комплексинин продукцияларына болгон талаптарын канааттандыруу зарылдыгын белгилөөгө болот.

3. Агроөнөр жай комплексинин курамына айыл чарбасы, кайра иштетүү, агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын ташуу, айыл чарба продукциясын сактоого арналган инфраструктура объектилери, айыл чарба продукциясын керектөө үчүн даярдоого шарт түзгөн логистикалык борборлор, ошондой эле айыл чарбасына техника, минералдык жер семирткичтерди ж.б. жеткирип берген тармактар кирет. Анткен менен изилдөөлөрдө жана практикалык ишмердүүлүктө АӨЖКинин өндүрүштүн конкреттүү шарттарына жана масштабдарына карап шарттуу бөлүнүштөрүн кабыл алууга болот, ошондуктан автор бул жерде агроөнөр жай комплекси деп кайра иштетүү жана агроөнөр жай секторун жана экономиканын ушул эки секторунун иштеши менен байланышкан бардык тармактарды атайт. Алсак, Кыргызстанда айыл чарбасына техниканы жана минералдык жер семирткичтерди жеткирип берүү 1-2 ишкананы эске албаганда өкүлчүлүктүү болуп эсептелбейт.

4. Автор агроөнөр жай өндүрүшүнүн товарларынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө көптөгөн факторлор таасирин тийгизет, ал ошондой эле көптөгөн белгилер (келип чыккан жери, аракеттенүү мүнөзү, тармактык таандыктыгы ж.б.) боюнча классификацияланышы мүмкүн. Бирок автордун ою боюнча факторлорду агроөнөр жай өндүрүш продуктыларынын сапаты, баасы жана керектөөнүн ыңгайлуулугу топтоштуруу ыңгайлуураак. Бул бардык товарлар жана кызматтар биринчи кезекте жогоруда саналган касиеттери менен атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө ээ болушу менен шартталган. Мындан тышкары, атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн уюштуруучулук факторлоруна өзгөчө басым жасалат, алардан товардын рынокко керектүү жерде жана керек убакытта чыгышы көз каранды болот.

5. Экономиканын глобалдашуу жана экономикалык байланыштардын БДСУ, ЕАЭБ сыяктуу уюмдарга кеңири интеграциялануу шарттарында чет өлкөлүк тажрыйбаны пайдалануу чоң мааниге ээ. Бул жерде автор тигил же бул чет өлкөлүк тажрыйбанын мазмунуна эле эмес, аны Кыргызстандын тажрыйбасында пайдалануу мүмкүндүгүнө басым жасайт.

2-БАП. АГРОӨНӨР ЖАЙ ӨНДҮРҮШҮНҮН АТААНДАШТЫК ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН БААЛООНУН МЕТОДОЛОГИЯЛЫК МАСЕЛЕЛЕРИ

2.1. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн натыйжалуулугу жана анын атаандаштык жөндөмдүүлүгү менен байланышы

Экономикалык өнүгүүнүн моделинде, б.а. кирешелер менен ресурстардын айлампасында өндүрүштүк чөйрөдө материалдык-техникалык баалуулуктарды түзүү, аларды керектөөчүлөр боюнча бөлүштүрүү, ресурстардын рыногунда жүгүртүү (алмаштыруу), ошондой эле айлампанын өкмөттүк органдар, үй чарбалары жана эмгек рыногу менен байланышы маанилүү орунду ээлейт. Бул айлампанын өзөгү болуп, биздин көз карашыбызда, материалдык-техникалык баалуулуктар, б.а. адамдардын керектөөсү жана алардын жашоо-тиричилигиндеги керектөөлөрүн камсыздандыруу үчүн зарыл болгон материалдык жыргалчылыктар жаратылган ишканалардын, чарбалардын, ишкердик түзүмдөрдүн ж.у.с. өндүрүштүк ишмердүүлүгү саналат. Дал ушул өндүрүштө жаңы нарк түзүлөт, анын түзүмү жабдууларга, имараттарга, механизмдерге, турактуу капитал түрүдө (С) материалдарды сатып алууга, эмгек акыны (ЭА) төлөөгө кеткен ж.у.с. чыгымдардан, өзгөрүлмө капитал түрүндөгү (V) чыгымдардан жана кошумчаланган нарктан (M) турат. Мунун арасынан кошумчаланган наркты алуу, б.а. анын пайданын формасына айлануусу эң чоң кызыкчылыкты жаратат. Пайданын чоңдугу канчалык чоң болсо, ишкананын ишмердүүлүгү ошончолук ийгиликтүүрөөк деп эсептелинет.

Ошону менен бирге пайданын чоңдугу – ушул ишканада гана эмес, экономикалык өнүгүүнүн бүткүл моделиндеги, б.а. кирешелер менен чыгашалардын айлампасындагы бири-бири менен чырмалышкан аракеттердин уюткусу. Ишкананын ичинде бул нерсе – өндүрүш каражаттары жана эмгектин товардык-материалдык баалуулуктарды түзүү

маселеси боюнча эмгектин предмети менен органикалык биригүүсүнүн натыйжасы.

Бирок, пайда товардык-материалдык баалуулуктар түзүлүп жаткан ишкананын өзүндө эмес, анын сыртында, б.а. материалдык баалуулуктарды товарлардын жана кызматтардын рыногунда сатуу учурунда табылат. Бул үчүн жаратылган товардык-материалдык баалуулуктар керектөөчүлөр боюнча мейкиндикте жана убакытта бөлүштүрүлгөн болуусу, эквиваленттүү наркы боюнча товарларга же акчага алмаштырылган болуусу жана ушундай товардык-материалдык баалуулуктарды жаратууга буюртма беришкен буюртмачы катары болушкан керектөөчүлөргө жеткирилген болуусу керек.

Көрсөтүлгөн бул схемада төмөнкү жагдайлар олуттуу мааниге ээ. Биринчиден, керектөөчүлөр өздөрүнө керектүү товарды жыйындысы керектөөчүнүн төлөмгө жөндөмүү керектөөсүн билдирген сатып алуу жөндөмдүүлүгүнө, ошондой эле мейкиндикке жана убакытка жараша буюртма беришет. Бирок, бул керектөөнү канааттандыруу товарларды ресурстар рыногунда сатуу-сатып алуу аркылуу ишке ашарылат. Башка сөз менен айтканда, керектөөчү өзүнө керектүү товарларды рынокто өзүнүн төлөмгө жөндөмдүүлүгүнө жараша сатып алат.

Рыноктун иштөөсү – бул товарларды акчага (Т ны А га же А ны Т га) алмаштыруу амалы жүрө турган гана жер эмес, суроо-талап менен сунуштун катышы, ошондой эле рыноктун конъюнктурасы түптөлө турган жер. Ошондуктан товардын нарктык туюнтулуусу ($C+V+M$) бир тараптан алмашуу учурунда өзүнүн чыныгы мазмунуна жетет. Демек рынокто гана товардын наркынын ар бир түзүүчүсүнүн мазмундук маанисин, б.а. турактуу жана өзгөрүлмө капиталдын өз ара аракеттенүү механизмин жана пайданын чоңдугун аныктоо менен болуучу бөлүштүрүүнүн, жүгүртүүнүн жана керектөөнүн бардык процедураларын аныктоого болот.

Ишканада жаратылган товардын нарктык туюнтулуусу (мында кошумчаланган нарктын (M) өлчөмү азырынча белгисиз) менен рынокто сатылган продукциянын алмаштыруу наркынын (мында (M) чоңдугу оң же

терс мааниге ээ болот) арасында олуттуу маани бар экендигин да белгилей кетүү керек.

Биринчиден, ишканада (C+V) бухгалтердик отчеттуулукта чагылуучу анык сандык мааниге ээ, ал ми бул чоңдук продукцияны рынокто сатуу учурунда мааниге ээ эмес.

Мында товардын баасы суроо-талап менен сунуштун негизинде аныкталат. Пайданын чоңдугу товардын рыноктук баасына кошулгандыктан, анын оң же терс туюнтулуусу ишкананын ишмердүүлүгүнүн жыйынтыгында чагылат. Башка сөз менен айтканда, товар рынокто канчалык кымбат сатылса, кошумчаланган наркты түзүү мүмкүнчүлүгү ошончолук чоң жана товар өндүргөн ишкананын ишмердүүлүгү да ошончолук ийгиликтүү болот.

Ошол эле учурда айта кетчү нерсе, кошумчаланган нарктын же пайданын жаратылышы өз-өзүнөн өтө татаал категория, анткени ага рыноктогу суроо-талап менен сунуштун өз ара аракеттенүүсү гана эмес, бул чоңдукка өндүрүштүк эмес чөйрөдө жана алмашуу чөйрөсүндө аракеттенген көптөгөн факторлор да таасирин тийридет. Мисалы, өзгөчө кырдаалдар учурунда (тиешелүү түшүм алууга мүмкүнчүлүк бербеген кургакчылык, суу ташкыны, аба ырайынын жаанчылдыгы ж.у.с.) тамак-аш азыктарына болгон бааларды мамлекеттик тескөө ушундай факторлордун бири. Ошондуктан, товарлардын наркын ресурстарды сарптоо боюнча объективдүү ченөөдөн сырткары товардын баасына таасирин тийгизүүчү эсепке алынуусу кыйын болгон көптөгөн факторлор бар, булар тигил же бул экономикалык чечимдерди кабыл алуу жараянында тигил же бул өлчөмдө эсепке алынуусу керек.

Товарды өндүрүүчүлөр менен кардарлардын рыноктогу жүрүм-турумуна көңүл бөлүү зарыл. Алардын ар бири өзүнүн ишмердүүлүгүн пайда жана ага жетишүүнүн жолдору жөнүндөгү оюна жараша пайда табууга умтулуу менен уюштурууга аракеттенишет. Жекече алганда, өндүрүш рыногунда аракеттенүүчү жак болуп өндүрүүчү, б.а. рынокто материалдык жыргалчылыкка болгон керектөөнү эң аз сарптоолор менен эң жакшы

канаттандыруу аркылуу пайда табууну көздөгөн жак саналат. Бул өз кезегинде өндүрүштүн натыйжалуулугуна жетишүүгө барып такалат.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн өнүгүүсүнүн учурдагы этабындагы өндүрүштүн натыйжалуулугу барган сайын курч жана актуалдуу болуп бара жатат. Бул көйгөйдүн курчтугу жана актуалдуулугу, анын коюлуусунун өзү биринчи кезекте биздин өлкөдө жеткиликтүү экономикалык потенциал бар экендигин, ошондой эле өндүрүштүк күчтөрдүн жана өндүрүштүк мамилелердин анык бир деңгээлине жетишилгендигин тастыктайт. Бирок экономикалык потенциал менен мамилелердин болуусу экономиканын бардык чөйрөлөрүндө жана биринчи кезекте өндүрүштө жыйынтыктуулукту өстүрүү боюнча мүмкүнчүлүктөрдү коомдо жигердүү жана интенсивдүү пайдаланмайынча байгерчиликтин күтүлгөн деңгээлин өз-өзүнөн камсыз кыла албайт.

Ошентип, адамдардын байгерчилигин материалдык жыргалчылыктарды өз убагында түзүүнүн эсебинен өстүрүүнүн негизги идеясы адамдарды сапаттуу жана чоң ассортиментте болгон, ошондой эле алгылыктуу баадагы товардык-материалдык баалуулуктар менен өз убагында камсыз кылууга барып такалат.

Бул маселени туюнтууда кайра өндүрүүнүн бардык чөйрөлөрү катышышат. Башка тараптан алганда, бул жараян натыйжалуу жана биринчи кезекте убакыттагы жана мейкиндиктеги өндүрүштүк ишмердүүлүк менен жүргүзүлүүсү керек. Ушундай жол менен гана ийгиликтен үмүт кылууга болот.

Өндүрүштүн натыйжалуулугуна жетишүү көйгөйү территорияларды жана бүтүндөй коомчулукту өнүктүрүүнүн экономикалык саясатында борбордук орунду ээлөөсү керектигин айта кетүү зарыл. Себеби, рыноктук мейкиндиктеги товар өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн, ошондой эле көп сандаган ортомчулардын кызыкчылыктары өз ара байланышканы менен, рыноктун ар бир катышуучусу өзүнө гана таандык болгон ыкмалар менен гана өзүнүн максатына жетүүгө далалат кылышат.

Ушуга байланыштуу, мисалы, өндүрүүчүлөрдүн пайданы көбөйтүүгө болгон умтулуулары негизинен өндүрүштүн натыйжалуулугун жогорулатуу жана бул натыйжаларды шарттоочу чыгашаларды азайтуу менен жетишишет, бул нерсеге өндүрүштүн натыйжалуулугун жогорулатуу менен жетишүүгө болот.

Натыйжалуулуктун сырткы шарттарына токтоло турган болсок, анда товар өндүрүүчү анын жогорулоосуна өндүрүштүк эмес, рыноктун сырткы шарттарга адаптивдешүүсүн үйрөнүү ж.б. сыяктуу көмөкчү, бирок зарыл болгон принциптер аркылуу жетишет. Мындан өндүрүштүн натыйжалуулугуна жетишүү негизинен өндүрүүчүлүк жана сатуучулук ишмердүүлүккө, өз ичине өндүрүштү, алмашууну жана керектөөнү камтыган кайра өндүрүү жараянынын жыйынды натыйжалуулугуна тиешелүү деген жыйынтык чыгарууга болот. Булардын баары ишмердүүлүктүн бардык аталган чөйрөлөрүнүн аракеттери менен камсыз кылынат.

Өндүрүштүн да, кайра өндүрүүнүн башка чөйрөлөрүнүн да жыйынтыктары товарлардын жана кызматтардын рыногунда аныкталгандыктан, товардын кошумчаланган наркын түзүүдөгү ар бир чөйрөнүн үлүшүн жана кирешелер менен чыгашалардын натыйжасында аныкталган пайданын суммасын, ошондой эле өндүрүштүн натыйжалуулугу менен товарлардын жана кызматтардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн өз ара байланышын бөлүп кароо маанилүү. Мында натыйжалуулук менен атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн пайда болуусунун жалпы шарттары болуп төмөнкү учурлар саналышат:

- пайданын чоңдугу жана товарлардын жана кызматтардын атыкчылыктарынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү рынокто, б.а. рыноктук мейкиндиктин бир аянтчасында билинет;

- өндүрүштүн натыйжалуулугун жогорулатуунун жана продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн максаттары бири-бирине дал келет;

- өндүрүштү натыйжалуу уюштуруунун объекттери жана предметтери, ошондой эле кайра өндүрүүнүн башка чөйрөлөрүнүн ишмердүүлүктөрү

бирдей эле, б.а. сөз рынокто өндүрүлүүчү жана сатылуучу товарлар жана кызматтар жөнүндө болуп жатат;

- кайра өндүрүү чөйрөлөрүнүн функцияларын ишке ашыруунун жолдоружана ыкмалары көп тараптан бири-бирин дал келет. Бул, мисалы, каражаттарды рационалдуу үнөмдөө, функцияларын сапаттуу аткаруу ж.б.

Ошол эле учурда өндүрүштүн экономикасы түшүнүгү менен атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн арасында айырмачылыктар бар. Алардын негизгилери төмөнкүлөр:

- анык товарды өндүрүүнүн натыйжалуулугу түшүнүгү анык өндүрүштүк чөйрөдө орун алат, ошол эле учурда атаандаштыкка жөндөмдүүлүк өндүрүштүн бардык стадияларынын өз ара аракеттенүүсүн баалоонун жыйынтыгы, себеби мындай бааны биринчи кезекте керектөөчүлүк продукт берет. Керектөө чөйрөсүндө өндүрүштүн натыйжалуулугу натыйжалуулукту түзүүчүлөрдүн сандык жана сапаттык өлчөнүүсүнө негизделет, бул болсо бул көрсөткүчтүн тенденцияларын жана өзгөрүүлөрүн аздыр-көптүр эсептөөгө мүмкүнчүлүк берет. Бирок так эсептөө бул чоңдукка таасир этүүчү факторлордун көптүгүнүн айынан дайыма көйгөй боюнча кала берет. Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн көрсөткүчтөрү, биздин көз карашыбызча, өз ичине көптөгөн баш аламан факторлорду камтыйт. Алар же өлчөөгө моюн сунбайт, же атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн көрсөткүчтөрүн эсептөө үчүн кыйынчылык менен түзүмдөлүшөт. Мисал катары моданын калктын байыраак катмарынын адаттарынын тигил же бул продукцияга, анык бир чөйрөгө тийгизген таасирин карасак болот.

- натыйжалуулуктун жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн көрсөткүчтөрү абсолюттук эмес, салыштырмалуу чоңдукту билдиргендиктен, бул көрсөткүчтөрдү салыштырууда ар түрдүү ыктоолор байкалууда. Мисалы, өндүрүштүн натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрүн өткөн мезгилге карата же ушуга окшош продукцияга карата салыштырууга мүмкүн болсо, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү мындай ыкмалар менен ченөө дайыма эл

туура боло бербейт, себеби өткөн мезгилдеги атаандаштыкка жөндөмдүүлүк түшүнүгү маңыздык мааниге ээ болбойт (тарыхта белгиленип калган учурдан башка учурда), атаандаштыкка жөндөмдүүлүк болочок мезгилди бир канча кулачтоо менен бүгүнкү күн үчүн мааниге ээ болуусу мүмкүн.

- өндүрүштүн натыйжалуулугу түшүнүгү көп даражада кесипкөйлөр үчүн мааниге ээ, ал эми атаандаштыкка жөндөмдүүлүк түшүнүгүн колдонуучулардын кеңири алкагы түшүнүшөт;

- өндүрүштүн натыйжалуулугу жаатында жарнамалык ишмердүүлүк айкын формада көрүнбөйт, ал эми товарлардын жана кызматтардын атаандаштык артыкчылыгы жалпыга маалымдоо каражаттарында жана жарнамалык ишмердүүлүктүн көп сандаган каналдарында массалык түрдө таратылат.

Товарларды жана кызматтарды өндүрүүнүн натыйжалуулугу менен алардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн арасындагы көрсөтүлгөн айырмачылыктарга карабастан рынокто булардын арасында тыгыз байланыш бар. Бул байланыштын орноосу өндүрүштүн натыйжалуулугун да, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү да жогорулатуунун жолдорун иштеп чыгууга кол жардам берет. Бул үчүн алгач өндүрүштүн натыйжалуулугун ченөөнүн ыкмаларына кайрылып, андан кийин натыйжалуулуктун көрсөткүчтөрү аркылуу атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү кароого өтөбүз.

Өндүрүштүн натыйжалуулугунун каралып чыккан маңызынан натыйжалуулук өндүрүштүн жыйынтыктарын бул жыйынтыктарга жетүүнү шарттаган сарптоолорго болгон катышын билдирээри келип чыгат.

Мурда белгиленгендей, өндүрүштүн жыйынтыктары өндүрүштүк сарптоолор сыяктуу эле түрдүү чоңдуктар менен өлчөнүүсү жана баалануусу мүмкүн. Бул жагдай эмгек өндүрүмдүүлүгү, сарптоолордун рентабелдүүлүгү жана өндүрүштүк фонддордун рентабелдүүлүгү, фонд кайтарымдуулугу ж.б. сыяктуу өндүрүштүн натыйжалуулугунун көп санда сунуш кылынган жана практикада колдонулуп жаткан көрсөткүчтөрүн жаратты.

Бул көрсөткүчтөрдүн жаратылышы жана келип чыгуусу кандай?

Өндүрүштүн натыйжалуулугунун бүгүнкү күндө колдонулуп жаткан бардык көрсөткүчтөрүнүн негизинде төмөнкү формула турат:

$$\Theta = \frac{\text{Жыл ичинде өндүрүлгөн продукциянын наркы (ПН)}}{\text{Жылдык өндүрүштүк сарптоолордун чоңдугу (ӨС)}}$$

Айтылгандардын акыйкаттуулугуна ишенүү үчүн келтирилген формуланы чечмелөө жетиштүү.

Жыл ичинде өндүрүлгөн продукциянын наркы (ПН), белгилүү болгондой, продукциянын өздүк наркынан (Θ_n) жана жылдык пайдадан (ПА) куралат, б.а.:

$$ПН = \Theta_n + ПА$$

Жылдык өндүрүштүк сарптоолор (ӨС) сырьёлордун, материалдардын, сатып алынуучу жарым фабрикаттардын жана комплекттөөчү буюмдардын (М) бардык түрүнө кеткен сарптоолордон, ишкананын жумушчуларынын эмгек акыларын төлөөгө кеткен сарптоолордон (С), амортизациялык чегерүүлөрдөн (А) жана цехтик жана жалпы заводдук чыгымдарга (ЖС) кирүүчү башка сарптоолордон куралат, б.а.:

$$\Theta С = М + С + А + ЖС$$

Жыл ичинде ишкана тарабынан материалдарга кетирилген сарптоолор (М) продукциянын өздүк наркына кошулган материалдардын бир бөлүгүн сатып алуу менен байланышкан сарптоолорго ($M_{пр}$) жана нормалануучу айлануудагы фонддорду чоңойтууга кеткен материалдарды сатып алуу менен байланышкан сарптоолорго ($M_{ай}$) бөлүнөт. Акыркы сарптоолорду ушул жылдын айлануудагы фонддордун орточо жылдык наркы ($ОЖ_{уж}$) менен өткөн жылдагы айлануудагы фонддордун орточо жылдык наркынын ($ОЖ_{өж}$) айырмасы катары көрсөтүүгө болот, б.а.:

$$M_{ай} = ОЖ_{уж} - ОЖ_{өж}$$

Ишкананын жумушчуларынын эмгек акысын төлөөгө кеткен сарптоолор (С) алардын орточо жылдык санын (N_{op}) чыныгы орточо жылдык эмгек акыга (ΔA_{op}) көбөйтүүгө барабар, б.а.:

$$C = N_{op} \cdot \Delta A_{op}.$$

Жылдык амортизациянын (А) суммасын төмөнкүдөй туюнтууга болот:

$$A = \Theta \Phi \cdot H_a,$$

Мында $\Theta \Phi$ – ишкананын негизги өндүрүштүк фонддорунун наркы;

H_a – амортизациянын негизги өндүрүштүк фонддордун наркынан үлүш менен туюнтулган орточо жылдык нормасы.

Ушул чечмелөөлөрдү эсепке алуу менен формуланы төмөнкү көрүнүштө берүүгө болот:

$$\Theta = \frac{\Theta_n + \text{ПА}}{M_{ай} + OЖ_{уж} - OЖ_{өж} + N_{op} \cdot \Delta A_{op} + \Theta \Phi \cdot H_a + \text{ЖС}}$$

Булагы: автор тарабынан интерполяция жолу менен түзүлдү

Бүгүнкү күндө колдонулуп жаткан өндүрүштүн мүнөздөмөлөрүнүн бардык көрсөткүчтөрүнүн башаты дал ушул формула болуп эсептелет.

Алсак, $\frac{\text{ПН}}{N_{op}}$ катышы аркылуу ишкананын жумушчуларынын эмгек өнүрүмдүүлүгү эсептелет. $\frac{\text{ПН}}{\Theta \Phi}$ катышынын тийиндиси фонд кайтарымдуулугунун көрсөткүчүн билдирет. $\frac{\text{ПА}}{\Theta \Phi + OЖ_{уж}}$ катышы болсо өндүрүштүк фонддун рентабелдүүлүгүнүн көрсөткүчү болуп саналат. $\frac{\Theta \text{С}}{\text{ПН}}$ катышы товардык продукциянын 1 сомуна кеткен сарптоонун кеңири колдонулган көрсөткүчү.

Жогоруда келтирилген жана бүгүнкү күндө колдонулуп жаткан өндүрүштүн натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрүнүн негизги кемчилдиги болуп бир нече ишканалардын ишмердүүлүгүн салыштырууда аларды чындап толугу менен бири-бирине тиешелеш келбөөсү саналат. Алсак, ушул

жол менен эсептелген эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн көрсөткүчү машина куруучу ишканаларда тамак-аш өнөр жайынын ишканаларындагыга салыштырмалуу 2-3 эсе төмөн болот. Ндыктан өндүрүштүн натыйжалуулугун салыштыруу бир тектүү продукцияны чыгаруунун алкагында жана эреже катары, болжолдуу окшош шарттарда гана өзүн актайт. Натыйжалуулук менен товарлардын жана кызматтардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн көрсөткүчтөрүнүн байланышын талдоо бир далай татаал. Ошого карабастан, биздин оюбузча, экономиканы бир өндүрүштүк бирдиктин алкагында да, айрым өндүрүштүк комплексттердин масштабында да, айрым аймактардын же бүтүндөй өлкөнүн масштабында да өнүктүрүүнүн стратегиялык максаттарын тургузуунун жооптору дал ушул талдоодо турат.

Биринчи кезекте ишкананын өндүрүштүк ишмердүүлүгүнүн жыйынтыктарына жана товарлардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн баалануучу мүнөздөмөлөрүнө көңүл буралы. Тигил да, бул да учурда бул чоңдук рынокто мейкиндикте жана убакытта анык бир баа боюнча сатылган товарлардын көлөмү менен бааланат. Өндүрүштүк көз караштан алганда бул товарларды азыркы убакытта жана рынокто орнотулган нарктын алкагында өндүрүү мүмкүнчүлүгүн билдирет. Мында сөз ишкананын товарларды чыгарууга болгон өндүрүштүк кубаттуулуктары жөнүндө да эмес, керектөөчүлөрдүн чыныгы керектөөлөрү жөнүндө да эмес, себеби эки чоңдук тең товарлардын рынокто талап кылынгандыгынын алкагы жана кардардын төлөмгө жөндөмдүүлүгүнүн абалы менен чектелген. Демек, суроо-талап менен сунуштун мыйзамы өндүрүштүк потенциалдын чоңдугуна жана керектөөчүнүн чыныгы керектөөсүнө таасирленбейт.

Башка тараптан алганда, товардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн чоңдугу да азыркы убакыттагы суроо-талап менен сунуштун катышынын натыйжасында куралган анык бир баа боюнча сатылган товарлардын санынын көлөмдүк көрсөткүчтөрү менен мүнөздөлөт. Бирок, өз-өзүнөн алганда суроо-талап менен сунуштун катышы – бул универсалдуу түшүнүк,

чын-чынына келгенде мындай катыштын артында анык ченегичтер турат. Мисалы, керектөөчү тигил же бул товарды анда суроо-талап менен сунуштун катышынын тигил же бул деңгээли орногондугу үчүн сатып албайт, ал товарды анык сапаттык мүнөздөмөсү үчүн жана аны канааттандырга баа боюнча сатып алат. Бул кардардын товарлардын жана кызматтардын рыногундагы жүрүм-туруму анык мотивациялык жагдайлар жана азыркы анык убактагы мүмкүнчүлүктөрү менен шартталат дегенди билдирет.

Товар өндүрүүчүнүн ишканасынын ишмердүүлүгүнүн жыйынтыктары жөнүндө да айта кетүү зарыл. Алар да анык бир сапаттагы, анык баада сатылган товарлардын санынан көз каранды болушат. Өз кезегинде алар рыноктук конъюнктураны түптөө менен товар өндүрүүчүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн чегин түзүшөт.

Ошентип, рыноктук конъюнктуранын түзүлүүсүндө биринчи кезекте товар өндүрүүчүлөр жана продукцияны сатып алуучулар катышышат. Ошол эле мезгилде рыноктук конъюнктурада ортомчулардын, алмаштыруу шарттарынын, мамлекеттин кийлигишүүсүнүн ж.у.с. ролу чоң.

Товар өндүрүүчүлөр жана продукцияны сатып алуучулар үчүн алардын бири-бирине болгон симпатияларынын же антипатияларынын көрсөткүчтөрүнүн катарына товардын сапаттык мүнөздөмөлөрү кирет. Дал ушунун өзү өндүрүүчүлөр менен кардарлардын кызыкчылыктарын байланыштыруучу элементи болуп да саналат.

Товардын сапаты – бул биринчи кезекте продукциянын керектелүүчүлүк наркы. Бир эле убакта ал өндүрүүчүлөр менен кардарлардын мамилелеринин бул эки катышуучулардын керектөөлөрү канааттана турган даражадагы ченде баалоонун өлчөгүчү болуп саналат: өндүрүүчү үчүн – бул продукцияны сатуудан түшкөн акча, кардар үчүн – товарды эксплуатациялоо жараянында зарыл болгон анын керектөөчүлүк сапаты. Мында өндүрүүчүнүн табигый каалоосу – бул керектөөчүнүн талаптарын канааттандыруу менен бирге кымбатыраак сатуу, ал эми өз кезегинде керектөөчүнүн каалоосу – бул товарды арзаныраак сатып алуу

жана ошол эле учурда товардын сапаттык мүнөздөмөлөрү аны канааттандыруусу.

Товар өндүрүүчү менен сатып алуучунун кайра өндүрүү жараянындагы өз ара аракеттеринин мындай схемасы бул аракеттенишүүгө саны улам көбөйүп бара жаткан башка катышуучуларды – ортомчуларды, инфратүзүм, соода чөйрөлөрүн ж.у.с. тартуу менен барган сайын татаал мүнөзгө ээ болуп барууда.

Өндүрүүчүлөр менен кардарларды байланыштыруучу дагы бир маанилүү элемент болуп сапат менен тең катарда рыноктук мамилелердин негизги түзүүчүлөрүнүн бири катары болгон товардын баасы саналат. Мында өндүрүштүн натыйжалуулугун жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоонун көрсөткүчү болуу менен баа фактору ишмердүүлүктүн түрдүү чөйрөлөрүндө түрдүүчө иштейт, бирок бардык учурларда товарга болгон баа канчалык төмөн болсо, ал ошончолук атаандаштыкка жөндөмдүү деген принципти жетекчиликке алуу зарыл.

Ошону менен бирге баалар жана алардын түзүлүү жараяны товардын башка мүнөздөмөлөрүнөн, жекече алганда, сапаттык мүнөздөмөлөрүнөн жана эксплуатациялоонун ыңгайлуулугунан же продукттарды керектөөдөн бөлүнүп, өзүнчө жашай албайт. Демек, баалар товардын керектөөчүлүк касиеттери менен органикалык түрдө байланышкан болот, бул болсо баалардын тигил же бул товар өзүнүн сапаттык мүнөздөмөлөрү боюнча кардардын суроо-талабына ылайык келе турган анык бир чеги болот дегенди түшүндүрөт. Бирок, кардардын талаптары өзүнө гана таандык болгон жекече мүнөзгө ээ болгондуктан, суроо-талап менен сунуштун катышынын абалы топтук эсептөөдө тигил же бул рыноктук мейкиндиктеги орточо чоңдук катары аныкталат (эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн, фонд кайтарымдуулугунун ж.б. байланышы).

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүк өндүрүштүн натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрү менен байланышкан синтетикалык көрсөткүч болуу менен бир эле убакта өндүрүштүк чөйрөдө болуп жаткан жараяндарды гана эмес,

бүткүл кайра өндүрүү жараянындагы кубулуштарды өз ичине камтыйт. Эгерде өндүрүштүн натыйжалуулугу анын эмгек өндүрүмдүүлүгү, фонд кайтарымдуулугу жана материал кайтарымдуулугу сыяктуу мүнөздөмөлөрүн чагулткан болсо, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн мүнөздөмөлөрү көп учурда рыноктогу сатуу-сатып алуу жараянында көрүнөт. Ошондуктан өндүрүштүн натыйжалуулугун жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү салыштыруу рынокто жүргүзүлөт. Өндүрүштүн натыйжалуулугунун жыйынтыктарын баалоо да, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн мүнөздөмөлөрүн баалоо да ушул жерде жүргүзүлөт.

Жогоруда белгиленгендей, өндүрүштүн жыйынтыгы – мисалы, айыл чарбасын алсак, анда бул талаада жыйналган айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмүнүн болбой калуусу жмес, бул рынокто анык би баада сатылган айыл чарба продукциясынын көлөмү. Атаандаштыкка жөндөмдүүлүк продукциянын сапаттык мүнөздөмөлөрү жана баалары боюнча дал ушул жерде бааланат. Мындан чыкты, рынок – бул товарлардын сатуучулары менен кардарлары жыйналуучу гана аянтча эмес, ал өндүрүштүн натыйжалуулугу менен атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү салыштырылуучу да аянтча.

Ошону менен бирге баары бир өндүрүштүн натыйжалуулугу менен атаандаштыкка жөндөмдүүлүк өздөрүнүн каналдары боюнча түрдүү тараптарга тарап кетишет. Алсак, натыйжалуулук өндүрүштүн жыйынтыгынан гана эмес, бул жыйынтыктарга жетишүү үчүн зарыл болгон сарптоолордон да көз каранды. Мында өндүрүштүн натыйжалуулугу жыйынтыктар менен сарптоолордун катышынын салыштырмалуу чоңдугун туюнткандыктан, өндүрүштүк тутумда тигил же бул ишканалар өткөн мезгилге же атаандаштарына салыштырмалуу оң жактуу жылууга ээ болгон жагдайлар олуттуу мааниге ээ.

Бул учурда өнүгүүнүн эки түрүнө ээ болобуз: “экстенсивдүү” жана “интенсивдүү”. Экстенсивдүү өнүгүүдө кошумча ресурстарды тартуу орун алат: мисалы, айыл чарбасындагы жер аянттарын кеңейтүү же кайра

иштетүүгө жаңы кубаттуулуктарды киргизүү. Мунун эсебинен өндүрүштүн жыйынтыктары чоңоёт, бирок бир эле убакта сарптоолор да өсөт. Интенсивдүү өнүгүүдө өндүрүшкө кошумча ресурстарды тартпастан туруп, ресурстарды пайдалануунун интенсификациясынын жардамында өндүрүштүн жыйынтыгынын өсүүсүнө жетишишет. Мисалы, мындай нерсеге тамак-аш өнөр жайынын ишканасынын жумушунун смендүүлүк коэффициентин жогорулатуунун же айыл чарбасында жер аянтынын 1 гектарынан алынган айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгүн жогорулатуунун, үрөөндөрдүн жаңы сортунан пайдалануунун эсебинен жетишүүгө болот.

Бирок, агроөнөр жай өндүрүшүнүн өнүгүүсүнүн учурдагы этабы үчүн жогорку технологияларды жана өндүрүштү уюштуруунун заманбап формаларын киргизүү сыяктуу жолдору да мүнөздүү. Буларды интенсивдүү өнүгүүгө кошууга болот, себеби бул учурда өндүрүш жараянына кошумча ресурстар (мисалы, жер аянты, жаңы жабдуулар ж.б.) тартылбайт. Ошол эле убакта муну экстенсивдүү өнүгүүнүн элементи катары мүнөздөөгө болот, анткени жаңы технологияларды жана өндүрүштү уюштуруунун жаңы формаларын киргизүү үчүн акчалай жана материалдык каражаттар кошумча чыгымдалат. Бирок, биздин көз карашыбызда, өнүктүрүүнүн мындай багытын анын өнүктүрүүдөгү өзгөчө ролун эсепке алуу менен өзүнчө айрым булаака бөлүүгө болот. Бул багытты “инновация” деп мүнөздөөгө болот.

Инновациялык жараяндар өзүнүн мүнөздүк белгилерине ээ. Эреже катары, инновациялар жаңы технологияларды иштеп чыгуу, эксперименталдык тажрыйбаларды, лабораториялык изилдөөлөрдү жүргүзүү, жаңылыктарды теориялык негиздөө менен байланышкан. Ошондуктан да заманбап ири өндүрүштөрдө, экономиканын бардык секторлорунда, анын ичинде айыл чарбасында да илимий-изилдөөчүлүк мүнөздөгү түзүмдөр түзүлүүдө, бул түзүмдөр түздөн-түз өндүрүштүн өзүндө айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүүнүн жана тамак-аш өндүрүшүндө жаңы

продукцияларды жаратуунун жаңы технологияларын сыноодон өткөрүп жатышат.

Инновациялардын дагы бир өзгөчөлүгү – бул өндүрүштүк тутумдун илимий-изилдөөчүлүк эксперименталдык түзүмү гана эмес, алар мисалы, РФ нын “Сколково” тибиндеги атайын түзүлгөн технопарктер жана борборлор да болуп эсептелгендигинде. Аларда жаңы технологиялар иштелип чыгып жана ушул технологиялар боюнча керектөөчүлөр менен аларды ишке киргизүү боюнча келишимдерди түзүп гана калбастан, аларда “Стартап” тибиндеги ишкердик түзүмдөр үчүн бизнес-долбоорлор иштелип чыгылат.

“Стартаптар” – англисче startup company сөзүнө алынган, ишти баштоочу дегенди түшүндүрөт. Стартаптар инновацияларды иштеп чугуучуларды бул инновацияларга муктаж болуп жаткан керектөөчүлөр менен ишкердик эрежелер аркылуу байланыштырат. Мисалы, Стивен Бланк стартаптарды кайра өндүрүлүүчү жана масштабдалуучу бизнес-моделди издөө үчүн иштеген убактылуу түзүмдөр катары аныктайт. [154].

Эреже катары, стартаптар өздөрү иштеп чыгышкан бизнес-моделдерди кызыкдар болушкан түзүмдөргө жүзөгө ашыруу үчүн коммерциялык негизде сунушташат. Жаңы бизнес-моделдерди турмушка ашыруу көбүнчө тобокелдүү иш, ошондуктан мындай бизнес маңызы боюнча венчурдук бизнес болуп саналат. Бирок, стартаптар пайдубалдык изилдөөлөрдөн, теориялык мүнөздөгү изилдөөлөрдөн же илимий ачылыштардан айырмаланып, анык бир тобокелдер менен байланышкандыгына карабастан турмушка ашыруу жана андан экономикалык пайда табуу үчүн чыныгыраак кыртышка ээ. Башка сөз менен айтканда, стартаптар – бул жаңылыктарды өндүрүшкө жана адамдардын жашоо-тиричилигинин башка чөйрөлөрүнө киргизүү үчүн даярдалган ишти баштоо аянтчасы. Ал эми жаңылыктардын өзү турмушка ашыруу жана ишкердик пайда табуу үчүн чыныгы мүмкүнчүлүктөрдү берүүчү илимий ачылыштардын жана ойлоп табуучулуктун натыйжасы.

Товарлардын рыноктогу атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн мүнөздөмөлөрүнө токтоло турган болсок, алар өндүрүштүк тутумдун ишмердүүлүгүнүн натыйжасында гана эмес, кайра өндүрүүнүн башка чөйрөлөрүнүн, б.а. бөлүштүрүүнүн, жүгүртүүнүн жана керектөөнүн таасири астында да түзүлүшөт. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясына карата айтчу болсок, андагы продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоодо керектөө өзгөчө роль ойнойт. Адамдар продукцияны аны айыл чарбасынын же тамак-аш өнөр жайынын ишканалары өндүргөндүгү үчүн гана эмес, бул продукттар адамдын жашоодогу күнүмдүк керектөөсүн канааттандырганы үчүн сатып алышат.

Ар бир продукциянын жашоо циклын айырмалоо да зарыл, бул нерсе рыноктогу жагдайдан, жекече алганда ушул продукцияга болгон суроо-талап менен сунуштун катышынан көз каранды. Товар рынокто канчалык узак мөөнөткө кармалып турса, анын жашоо циклы да ошончолук узак болот. Ошондуктан практикада товарлардын жашоо циклынын түрдүү типтерин жолуктурууга болот. Мисалы, кээ бир товарлар өтө кыска жашоо циклына ээ, б.а. мындай товарлар керектөөчүлөр тарабынан жактырууга ээ болбостон, өндүрүштөн алынат. Тескерисинче, кээ бир продукттар өтө узакка созулган жашоо циклына ээ болушат, себеби булар рынокто суроо-талапка ээ болушат.

Албетте, товарлардын керектөөчүлүк сапаттары жана аларды керектөөнүн мүнөздөмөлөрү атаандаштыкка жөндөмдүүлүккө таасирин тийгизет. Башкача айтканда, тигил же бул продукцияны сатып алуу жөнүндөгү чечим жаратылган товардын сапаттык мүнөздөмөлөрүнөн гана эмес, кардардын ушул товарды сатып алууга болгон каалоосунан да, кардардын анык бир продуктка карата көрсөткөн артыкчылыгынан да, керектөө убактысынан да ж.у.с. көз каранды.

Керектөөчүлүк жүрүм-турумга салттар, тигил же бул продуктту колдонууга калыптанып калган адаттар маанилүү таасирин тийгизишет. Мындан сырткары керектөөнүн мүнөзүнө адамдардын жашоо орду, эмгектин

мүнөзү, калктын сатып алуучулук жөндөмү ж.б. мүнөздөмөлөр да таасирин тийгизет. Башка сөз менен айтканда, кардардын тигил же бул товарды сатып алуу жөнүндөгү чечими көптөгөн факторлордон көз каранды. Мисалы, эгерде керектөөчү оор жумуш менен алектенсе, ал жеңил жумуш аткарган керектөөчүгө караганда жогору калориялуу тамак-ашка муктаж болот.

Калктын жыныстык жана жаш курактык курамы да, ошондой эле товарды дал ушул убакытта сатып алуу мүмкүнчүлүгү, б.а. эреже катары анын акчалай эквивалентте туюнтулган сатып алуучулук жөндөмдүүлүгү да жогорудагыга окшош таасирин тийгизет.

Өз кезегинде атаандаштыкка жөндөмдүүлүк менен өндүрүштүн натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрүнүн арасында түз жана кыйыр байланыштар бар. Түз байланыштарга өндүрүштүн жыйынтыктары жана продукттарды тиешелүү баа боюнча керектөөнүн көлөмү бир эле мүнөздөмөлөргө негизделгендиги кирет, башкача айтканда, көлөмү жана наркы боюнча канчалык товар көп сатылып алынса, өндүрүштүн жыйынтыктары жана анын натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрү ошончолук жогору болот. Ошону менен бирге өндүрүштүн жыйынтыктарына да, керектөөнүн жыйынтыктарына да керектөөнүн маданияты жана өндүрүүнүн маданияты сыяктуу жалпылоочу түшүнүк да таасирин тийгизет. Продукттардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн талдоонун көз карашынан алганда тамак-аш азыктарын керектөөнүн маданияты түшүнүгү көбүрөөк кызыкчылыкты жаратат.

Керектөө маданияты тар жана кең түшүндүрмөгө ээ. Тар түшүндүрмөлөргө столду жасалгалоо, тамак жегенде колдонулуучу приборлорду колдонуунун эби, столдун алдында өзүн алып олтуруу маданияты ж.у.с. баштап тамак-ашты күнүмдүк, айлык жана жылдык керектөө үчүн азык-түлүк продукттарынын жыйындысын түптөөгө чейинки керектөөчүлүк касиеттердин кеңири диапазону кирет.

Дени сак жашоо образынын жана адамдардын өмүрүнүн мүмкүн болушунча узактыгына жетишүүнүн көз карашынан алганда, биздин

оюбузча, тамак-аш азыктарын керектөөнүн кеңири маанидеги маданияты пайдубалдык мааниге ээ.

Керектөө маданиятын кеңири түшүндүрүү өз ичине азык-түлүк коопсуздугун жана тиешелүү түрдө жашоо мөөнөтүн узартуунун зарылдыгын камсыз кылуу, дени сак жашоону камсыз кылуу маселелерин камтыйт. Бул учурлардын бардыгында тамактануу жараяны негизги ролду ойнойт. Узак жашоо үчүн бир нече милдеттүү шарттар, алардын арасында туура тамактануу, туура кыймыл, күндөлүк турмуштан зыяндуу заттарды (алкоголь, тамеки тартуу, наркологиалык заттарды колдонуу ж.б.) колдонууну чыгаруу, ошондой эле өз убагында тамактанууну уюштуруу шарттары бар. Тамактануу жараяны адамдардын жашоо-тирчилигинин негиздеринин бирин түзгөндүктөн, адамдардын ишмердүүлүгүндөгү бул жараянга өзгөчө маани берүү керек.

Тилекке каршы, биздин Кыргыз Республикасы боюнча байкоолорубуз көрсөткөндөй, бизде бул максатта так коюлган максат жана калктын бардык топтору жана адам жашаган бардык жерлерде ушул багыттагы жумуштун катуу тутуму жок. Бул адамдардын жаш убагынан баштап туура эмес тамактанууга кабылып жаткандыгына алып келүүдө, бул болсо балдардын жана бала эмизген энелердин ооруп калууларына негиз болууда. Өз кезегинде бул нерсе адамдын бүткүл жашоосунда дени сак жашоону камсыз кылуусуна тоскоолдук берип келет.

Туура тамактануу менен байланышкан кезектеги милдеттүү шарт – бул үй-бүлөнү жана ар бир үй-бүлө жана инсан үчүн азык-түлүк коопсуздугун камсыз кылуу менен байланышкан стратегиялык милдеттерди пландаштыруу. Аман-эсендигинен бүтүндөй коомдун абалы көз каранды болгон үй-бүлө коомдун ячейкасы жана клеткасы болуп гана калбастан, үй-бүлөлүк иштер жана биринчи кезекте жакшы жашоо үчүн үй-бүлөлүк киреше жана чыгашалар жөнүндөгү чечим кабыл алынуучу жай болуп саналат. Ошондуктан да ар бир үй-бүлөнүн эсендиги жана жыргалчылыгы – коомдун жетишкендиктеринин күзгүдөн чагылуусу.

Бирок, туура тамактануу – бул ачкачылыкты сезбеш үчүн тамак-ашты керектөө эмес, бул организмдеги, тамак-аш рационундагы азыктандыруучу заттардын (мисалы, майлардын, углеводдордун, витаминдердин ж.б. катышы) теңделүүсү, ошондой эле калориялуулукту, б.а. ар бир сутканын ичиндеги энергетикалык баалуулукту камсыз кылуу. Бул максатта медицинада калктын ар бир жыныстык жана жаш курактык тобу үчүн тиешелүү сунуштамалар иштелип чыгууда.

Тилекке каршы, Кыргызстандын калкынын негизги бөлүгү тамак-ашка карата болгон медицинанын талаптары менен тааныш эмес, бул рационалдуу тамактанууну сактабай коюунун гана эмес, бүтүндөй тамактануу жараянын өтө копол бузгандыктын да себептеринин бири болуп саналат. Методологиялык аспекттен алганда жогоруда айтылгандар салттарды, үрп-адаттарды ж.у.с. сактоо үчүн диний көз караштардан улам үй-бүлөнү пландоону четке кагуу менен бир катарда адамдардын жашоо-тиричилигинин негизи болгон тамактанууну уюштурууга болгон тутумсуздукка, кайдыгерликке алып келүүдө.

Тамактанууга болгон олуттуу эмес мамиленин себептеринин дагы бири - бул адамдардын чыныгы жашоосунун үй-бүлө чарбаларынын экономикасынын рационалдуу мүмкүнчүлүктөрүн эсепке алуу зарылдыгынан четтеп кеткендиги. Башкача айтканда, үй-бүлөнүн материалдык жана руханий жыргалчылыктарга болгон керектөөлөрү үй-бүлөнүн мүчөлөрү тарабынан иштелип табылып жаткан чыныгы кирешелердин, ошондой эле зарыл болгон учурда мамлекет тарабынан берилген социалдык трансферттердин эсебинен канааттандырылышы керек.

Мында ар бир үй-бүлөнүн, ишкананын, аймактык-административдик бөлүмдөрдүн жана бүтүндөй өлкөнүн алкагында ишке ашырылуучу экономикалык потенциалды эсепке алуу бүгүнкү күндөгү накталай мүмкүнчүлүктөрдү гана көздө тутпай, келечектеги эмгектик аракеттердин, жаңы технологияларды киргизүүнүн ж.б. натыйжасында пайда болуучу мүмкүнчүлүктөрдү да көздө тутуусу керек.

Экономикалык потенциалды түзүү жана көбөйтүү калктын бардык топторунун жана биринчи кезекте анын эмгекке жөндөмдүү бөлүгүнүн чыгармачылык ишмердүүлүгүн билдиргендиктен, бардык жерлерде коомдун өнүгүүсүнүн бүгүнкү этабындагы мүмкүнчүлүктөрүнө ылайык келген материалдык жана руханий байлыктарды түзгөн ишмердүүлүк максатка ылайыктуу деп эсептелинет. Бирок, биздин байкоолорубуз көрсөткөндөй, көптөгөн мүмкүнчүлүктөр же эсепке алынбай калууда, же мындай мүмкүнчүлүктөр негизинен субъективдүү себептерден улам ишке ашырылбай калып жатат.

Алсак, көп убакытка чейин Нарын областында гречиханы, мөмө-жемиштерди, жашылчаларды, картофелди ж.б. айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүүгө болбойт деп эсептелип келинген. Чындыгында көрүнүш таптакыр башкача экен, б.а. Нарын областында бардык жогоруда айтылган өсүмдүктөр эң сонун өсүп эле эмес, жогору түшүм берип жатат. Көңүл коюп карай турган болсок, мындай учурлар Нарын областында гана эмес, өлкөбүздүн бардык аймактарында да кездешет. Мунун баары чыныгы жагдайды баалоого мүмкүнчүлүк бербей келет, бул болсо бар болгон экономикалык потенциалды жасалма төмөндөтүү экендигин билдирет.

Ошону менен бирге экономикалык потенциалды ишке ашыруу - адамдардын материалды байгерчилигин көбөйтүүнүн, азык-түлү коопсуздугу коркунучун төмөндөтүүнүн, миграциянын чыныгы агымдарын азайтууну жана адамдардын жашоо-тиричилик шарттарын жакшыртуунун чыныгы мүмкүнчүлүгү. Эң маанилүүсү – ушулардын баары стратегиялык иш-чараларда өз чагылуусуна ээ болуусу керек.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн көрсөткүчтөрүнө айырбаштоо амалдарынын шарттары да таасирин тийгизээрин айта кетүү зарыл. Адамдар биринчи кезекте өздөрү иштеп тапкан акчаларына адекваттуу баалар боюнча бардык зарыл болгон товардык-материалдык баалуулуктарды сатып алууга мүмкүндүк берүүчү товарлардын жана кызматтардын рыногундагы айырбаштоо амалдарынын акыйкаттуулугун каалашат. Рынок суроо-талап

менен сунуштардын катышынын негизинде, ошондой эле айырбаштоо үчүн түзүлгөн шарттар аркылуу туура айырбаштоо укугун берет. Мында түзүлүп калган рыноктук конъюнктурага ылайык жаратылган тамак-аш азыктары акчага же бартер тартибинде айырбашталат. Мындай айырбаштоо болуп өтүүсү үчүн сатылуучу товарлар сатылуу ордуна алып келинүүсү, ал эми экинчи тараптан кардарлар үчүн сатып алганга ыңгайлуу болгон шарттар түзүлүүсү зарыл. Товарлардын жана кызматтардын атаандаштык артыкчылыктары ушулардан да көз каранды түрдө аныкталат, себеби атаандаштыкка жөндөмдүүлүк – бул товардын сапаты жана ага коюлган баа гана эмес, сатууга жана сатып алууга ыңгайлуу болгон шарттар да.

Өз-өзүнчө айырбаштоо амалдары көптөгөн интеграциялык байланыштарды өз ичине камтыйт. Бул биринчи кезекте товар өндүрүүчүлөрдүн кардарлар менен байланышы, товар өндүрүүчүлөрдүн продукцияны сатуу ордуна жеткирүү үчүн жүк ташуучулар ортомчулар жана соода кызматкерлери менен байланышы, ошондой эле товар өндүрүүчүлөрдүн логистика объекттери ж.у.с. менен байланышы. Мында рынокто орнотулган баа боюнча сатылуучу товарлардын көлөмү канчалык көп болсо, айырбаштоо амалдарынын жыйынтыктары да ошончолук чоң болот.

Тамак-аш азыктарын керектөөнүн таза түрдөгү көлөмүн, ошондой эле өндүрүш, жеткирүү, сактоо жана керектөө жараяндарындагы чыгындылар түрүндөгү анын түрдүү түзүүчүлөрүн да айырмалоо зарыл.

$$H = q_n + \sum_1^n q_1 + \sum_1^n q_2$$

Булагы: Финансовый анализ методы и процедуры Мырзаibraимов Р.М. –Ош-2019

Мында H – бул тамак-аш азыктарын чыгымдоонун нормасы, q_n – продукттун килограммдап эсептелген таза чыгашасы, $\sum_1^n q_1$ – өндүрүүдөгү, сактоодогу жана керектөөгө даярдоодогу технологиялык чыгындылардын суммасы, $\sum_1^n q_2$ – тамак-аш азыктарын өндүрүүдөгү, ташуудагы, сактоодогу ж.у.с. уюштуруучулук чыгымдардын жана жоготуулардын суммасы.

Бул туюнтма өзгөчө айыл чарба продукциялары үчүн чоң мааниге ээ, себеби айыл чарбасында кайра иштетүүдөгү ар бир технологиялык амалды аткаруу жараянында (мисалы, айыл чарба сырьёсун тазалоодо жана кургатууда, сырьёнун жараксыз бөлүгүн жок кылууда ж.у.с.) технологиялык чыгындылар түрүндөгү жоготуулар көп болот.

Айыл чарба продукциясы үчүн уюштуруучулук мүнөздөгү көп жоготуулар жана чыгындылар мүнөздүү, булар биринчи кезекте продукцияны ташуудагы, сактоодогу жана сорттоодогу жоготуулар, ошондой эле кайра иштетүүнү күтүп олтуруп же тамак-аш азыктарын керектөөгө чейинки жолдогу убакыттын (мөөнөтүнүн) өтүп кеткендиги менен байланышкан жоготуулар. Мындан, алынган түшүмдүн жалпы көлөмүндөгү таза продукциянын көлөмү канчалык чоң болсо, айыл чарба ишмердүүлүгүн жыйынтыктары да ошончолук чоң болот. Мунун баары жыйынтыгында продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө да таасирин тийгизет.

Ошентип, бир тараптан өндүрүштүн натыйжалуулугу жана экинчи тараптан продукциянын суммардык атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү биргеликте рыноктук өндүрүштүн ар бир катышуучусу жана бүтүндөй эле агроөнөр жай өндүрүшүнүн жыйынды иш аракеттери өз алдына койгон программалык иш-аракеттердин деңгээлин түзөт.

2.2. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоо жана аны камсыз кылуунун шарттары

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн көйгөйүн изилдеп жатып, биз атаандаштык түшүнүгү, атаандаштык күрөш кайсыл жерде көрүнөөрү жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүк кандайча ченелээри ж.у.с. жөнүндөгү талкуудан баштайбыз. Бул табигый нерсе, анткени ар бир аталган түшүнүктөр рыноктук механизмдин жардамында агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларынын айлампасын уюштуруунун маңызын ачып көрсөтүүгө тиешеси бар.

Өз-өзүнөн рыноктук механизм өзүнүн шарттарынын бири катары атаандаштыкты, б.а. кандайдыр бир майданда бир эле максатты көздөшкөн айрым жактардын, чарбалык бирдиктердин арасындагы теңтайлашууну көздөйт. Агроөнөр жай өндүрүшүнө карата мындай максаттар катары көбүнчө рынокту ээлөө, бардык ишмердүүлүктүн максималдуу пайда алуу, эн аз сарптоолорду кетирүү менен сапаттуу продукция чыгарууга умтулуу ж.у.с. айтууга болсо, атаандаштык күрөштүн максаттары болуп эреже катары сандык жана сапаттык жактан ченөөгө толук көрүп-сезүүгө мүмкүн болгон буюмдар болот.

Мындан кандайдыр бир максатка жетүү үчүн болгон атаандаштык күрөштүн багыттары да анык белгилерге ээ. Ошону менен бирге мындай максаттуу функция бир тараптан түрдүү мүнөздөмөлөрдө да болуусу, ал эми башка тараптан алганда ошондой эле түрдүү жолдор менен канааттандырылуусу мүмкүн. Мисалы, агроөнөр жай өндүрүшүнө карата максаттуу функцияны калктын тигил же бул тамак-аш продукттарына болгон төлөмгө жөндөмдүү суроо-талаптарын канааттандыруу жараяны катары сүрөттөөгө болот. Бул учурда канааттандыруу жараяны максаттуу функция болгону менен ошол эле убакта мындай канааттандыруунун жолдору түрдүүчө болуулары мүмкүн. Мисалы, эт продукттарында зарыл болгон учурда алмаштыруучулар катары козу карындан даярдалган продукттар, талаачылык продукттары кызмат кылуусу мүмкүн. Ошондуктан, керектөөнү

канааттандыруунун түрдүү жолдорун бөлүп кароого болот, а демек максатка жетүү да түрдүү жолдор менен болуусу мүмкүн. Мындай атаандаштыкты экономикалык илимде максаттуу атаандаштык деп аташат. Максаттуу атаандаштыктын диапозону жетишээрлик кең, анткени сөз бир тамак-аш продукттарын бири-бири менен курамы жана мазмуну боюнча олуттуу айырмачылыктарга ээ болушкан башка продукт менен өз ара алмаштырылуусу жөнүндө болуп жатат. Ошол эле эт азыктары келип чыгуусу боюнча да, мазмуну боюнча да козу карын азыктарынын кескин айырмаланат, бирок бул эки продукциянын экөөсү тең бир эле функционалдык керектөөнү канааттандырууга арналган.

Түрдүү товар өндүрүүчүлөр тарабынан бир эле товарды чыгаруудагы атаандаштыкты билдирген түр боюнча атаандаштык бир далай башка мүнөзгө ээ. Мисалы, өрүктү (абрикос) өндүрүү түрдүү аймактарда андагы даамдык сапаттары жана аш болумдуу заттары боюнча айырмаланышат. Кыргызстандын шартында көптөгөн керектөөчүлүк касиеттери боюнча Баткен өрүгү башка аймактарга салыштырмалуу бул баалуу тамак-аш продуктун өстүрүүнүн табигый шарттарына жараша алдыда турат. Ушундай эле нерселерди Чүй областынын кант кызылчасынын жогору азыктандыруучу сапаттары жөнүндө, Ош областынын жашылчалары жөнүндө, Ыссык-Көл областынын кара карагаты, Талас областынын фасолу ж.б. жөнүндө айтууга болот.

Предметтик атаандаштык дегени да бар. Бул бир эле продукция бир эле аймакта, керек болсо бир эле зонада жайгашкан түрдүү фирмалар тарабынан чыгарылган учурда болот. Мисалга республиканын түштүгүндө жайгашкан Өзгөн районунда жайгашкан түрдүү чарбалар тарабынан өндүрүлгөн гүрүчтү келтирүүгө болот.

Атаандашты классификациялоо атаандаштык күрөштүн маңызын жана мазмунун, ошондой эле атаандаштыктын багыттуулугунун, анын ичинде атаандаштык күрөштүн нарктык туюнтулушун баалоо чөйрөсүндөгү мүнөзүн ачып көрсөтүүгө жардам берет. Мисалы, ушуга байланыштуу атаандашып

жаткан продукциялардын нарктык туюнтулуусунун маанисин эске алуу менен атаандаштыктын баалык жана баалык эмес мүнөздөмөлөрүн айырмалоого болот. Атаандаштыктын баалык эмес мүнөзүнө токтолчу болсок, бул атаандаштык күрөштүн баадан айырмаланган башка мүнөздөмөлөр үчүн маанилүү экендигин билдирет. Мисалы, тамак-аш азыктары менен камсыз кылуу боюнча кайрымдуулук атаандаштыгы биринчи орунга товардык баалуулуктардын наркын эмес, азык-түлүккө муктаж болуп жаткандарды камтууну пайызын, муктаж болуп жаткандарга жардам өз убагында берилгендигин ж.б. коёт.

Биздин оюбузча, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жана ал аркылуу фирмаларды, компанияларды ж.б. башкаруунун башка уюштуруучулук формаларын баалоону түрдүү ыктоолор менен ишке ашырууга болот. Үстөмдүк кылган ыктоо – бул техникалык-технологиялык баа. Мында продукттун сапаттык мүнөздөмөлөрүн, анын баасын жана керектелүүсүн баалоону түшүнөбүз. Бул мүнөздөмөлөрдүн бардыгы техникалык жана сандык жактан өлчөнөт, бул болсо бир продукциянын мүнөздөмөлөрүн башка продукциянын ошол эле мүнөздөмөлөрү менен салыштырууга мүмкүнчүлүк берет. Андан ары мындай салыштырууларды бирдей аталыштагы товарлардын тобуна карата ишке ашырууга болот. Бул учурда сандык ченөө сапаттык жана башка мүнөздөмөлөрдү баалоодо гана эмес, товардын рыноктогу атаандаштык артыкчылыктарын табуунун көз карашынан алганда деле кеңирирээк маалымат берет. Мисалы, продукциянын бааларын салыштыруу менен бул баалар суроо-талап менен сунуштун катышын, б.а. рыноктук конъюнктураны канчалык даражада чагылдыра турганын аныктай алабыз.

Жогоруда аталган жана сандык тараптан өлчөнүүчү мүнөздөмөлөр сатылуучу жеринен жана керектөөчү ордуна көз каранды түрдө айырмаланышкандыктан, мында атаандаштык артыкчылыктардын рыноктун мейкиндиктеги жайгашуу ордуна көз карандылыгы жөнүндө айтууга болот. Мисалы, Кыргыз Республикасында бардык топтордогу тамак-аш

продукттарынын баасы Бишкек, Ош, Жалал-Абад, Талас ж.б. шаарларында бирдей болуусу мүмкүн эмес. Бул атаандаштыкка жөндөмдүүлүккө керектөөчүлүк касиеттерден, өндүрүүчүнүн баасынан сырткары товарды ташуу, суроо-талаптын түптөлүүсү, керектөөчүлөрдүн артык көрүүсү ж.у.с. менен байланышкан дагы көптөгөн факторлор таасирин тийгизет дегенди билдирет. Андыктан, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү эң маанилүү болгону менен (сапаттык мүнөздөмөлөрү, өндүрүүчүнүн сарптоолору ж.б.), чектелген мүнөздөмөлөрдүн жардамында аныктоо аракети продукция жөнүндөгү толук элестөөлөрдү бере албайт. Ошондуктан, атаандаштыкка жөндөмдүүлүккө таасир этүүчү факторлор канчалык толугураак эсепке алынса, продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо ошончолук тагыраак мүнөздөлгөн болот.

Техникалык жана технологиялык баалоонун экинчи тарабын (автор тарабынан киргизилди) продукциянын технологиялык баасы түзөт. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукцияларына карата бул, мисалы, тамак-ашты даярдоонун технологиясы, тамак-аш продукттарын даярдоо технологиясы, айыл чарба сырьёсун кайра иштетүү технологиясы ж.у.с. дегенди билдирет. Албетте, бирдей сандагы жана курамдагы тамак-аш продукттарынын түрдүү мастерлер (поварлар) тамакты түрдүүчө даярдашаары түшүнүктүү. Башка мисал: сырьёнун бирдей массасынан пахтаны баштапкы кайра иштетүү түрдүү жерлерде бири-биринен олуттуу айырмалануусу мүмкүн. Мунун баары жыйынтыгында товардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн абалына таасирин тийгизет.

Заманбап технологиялар, өзгөчө агроөнөр жай өндүрүшүндөгү заманбап технологиялар мазмуну боюнча да, практикада колдонулуу ыкмалары боюнча да бат өзгөрүүлөрү менен айырмаланат. Мында технологиялардын илимий-техникалык прогресстин таасири астындагы өзгөрүүсү айыл чарба сырьёсун өндүрүүдөн баштап, кайра иштетүү өнөр жайынын ишканасы тарабынан чыгарылган даяр продукцияны керектөөгө чейинки бүткүл чынжыр боюнча байкалууда. Жогорку технология, нано

технология, инновация, өсүмдүктөрдүн жаңы сортторун жана жаныбарлардын жаңы породадарын киргизүү сыяктуу түшүнүктөр дүйнөлүк практикада эң кеңири тарагандардан болуп саналышат. Мындай кубулуштардын негизинде биринчи кезекте технологиялык жараяндардын өзгөрүүсү жатат. Анын үстүнө технологиялардын өзгөрүүсү продукциянын өзүнүн мазмундук бөлүгүнүн, анын сырткы көрүнүшүнүн, даамдык сапаттарынын, керектөөчүлүк мүнөздөмөлөрүнүн ж.б. сапаттык өзгөрүүлөрүнө алып келүүсү мүмкүн.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн технологиялык түзүүчүлөрү тигил же бул атаандаштык продукциянын рыноктук жагдайына таасирин тийгизет, себеби акыр аягы технологиялардын өзгөрүүлөрүнүн эсебинен болгон жаңы табылгалардын жашоого жөндөмдүүлүгүн дал ушул кардар аныктайт.

Кардар продукцияны өндүрүү жана сатуу менен байланышкан бардык чыгымдарды кайтаруу менен товардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоодо негизги ролду ойнойт. Муну кардар товардын наркы төлөө жолу менен аткарат, ошондуктан чыгымдардын жана технологиялардын өзгөрүүсүнүн продукциянын наркына тийгизген таасирин байкоо маанилүү. Учурдагы тенденция атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн технологиялык түзүүчүлөрү салыштырмалуу салмагы боюнча эң чоң сарптоолорду талап кылаарын көрсөтөт. Мисалы, агроөнөр жай өндүрүшүнө каратамындай сарптоолорго айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүү үчүн кыртыштын курамын жакшыртуу, кыртышты кайра иштетүү технологияларын өзгөртүүдө баштап тамак-аш тармагында тамак-аш продукттарын даярдоонун же коомдук тамактануучу жайлардагы тамак даярдоонун технологиясын өзгөртүүгө чейинки чыгымдардын комплекси ушундай сарптоолорго кирет.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоо көйгөйүнө техникалык-технологиялык түзүүчүлөрдөн кийин башкаруунун (фирманын, чарбанын, компаниянын ж.б.) уюштуруучулук формаларынын ишмердүүлүгүн баалоо кирет. Анткени продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү бир эле убакта бул продукция даярдалган фирманын да атаандаштыкка

жөндөмдүүлүгү. Ошол эле учурда бул эки түшүнүк окшош эмес жана олуттуу белгилери менен айырмаланышат. Мисалы, тигил же бул фирма продукция жөнүндөгү классификация боюнч бир топко деле кирбеген, аталышы, физикалык курамы, габарити, даамдык жана сапаттык мүнөздөмөлөрү ж.у.с. боюнча айырмаланышкан продукциялардын түрдүү түрүн чыгарат. Товарлардын жана кызматтардын рыногунда булардын бардыгы эле атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү боюнча бирдей мүнөздөлө бербейт, ошондуктан фирманын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү бардык чыгарган товарлары боюнча кандайдыр бир орточо көрсөткүч менен аныкталат. Айрым продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн карай турган болсок, анын баалоочулук көрсөткүчтөрү ушул продукциянын гана мүнөздөмөлөрүн чагылдырат.

Ошого карабастан, айрым продукция менен бул продукцияны чыгарган фирманын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн арасында жалпы түзүүчүсү бар – бул атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн уюштуруучулук түзүүчүлөрү. Башка сөз менен айтканда, эч бир продукция уюштуруусуз чыгарылбайт, б.а. эмгектин каражаттарын жана предметтерин эмгектин өзү менен бириктирмейинче продукция чыкпайт. Мындай уюштурууну фирма ишке ашырат, ошон үчүн да уюштуруу продукция менен фирманын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн арасындагы жалпы бөлүм түрүндө болот. Фирманын иши канчалык жакшы уюштурулган болсо, фирманын да, ал ягарган продукциянын да атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү ошончолук жогору болот.

Фирманын да, продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн уюштуруучулук түзүүчүсү фирманын өзүнүн алкагынан алыс сыртка чыгат, себеби атаандаштыкка жөндөмдүүлүк фирмада эмес, рынокто бааланат. Ал жерде баа берүүчү негизги тарап болуп кардар саналат, ал үчүн фирманын уюштуруучулук даражасы кандай экендигинин кызыкчылыгы жок.

Ушуга чейин биз айрым продукциянын жана фирманын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо жөнүндө айттык, бирок бул көйгөй, биздин оюбузча,

комплексүү гана болуп калбай, анык бир мезгилди да өз ичине камтыйт, себеби атаандаштыкка жөндөмдүүлүк техникалык-технологиялык жана уюштуруучулук мүнөздөрүнөн сырткары рынокто аракеттенүү убактысы менен туюнтулган касиетке да ээ. Анын үстүнө рынокто болушунча көбүрөөк кармалып туруусу үчүн атаандаштыкка жөндөмдүү фирма, эреже катары, өзүнүн учурдагы ишмердүүлүгүн мурунку ишмердүүлүктөрүнүн стратегиясы жана аны объективдүү баалоо менен айкалыштырат. Жакшы стратегияны тургузган фирма гана рынокто ийгиликтерге жетишет.

Стратегия рыноктогу атаандаштарды үйрөнүүнү көздөйт. Атаандаштарды үйрөнүү ыкмалары рынокту изилдөөнүн ыкмаларындай эле. Атаандаштар тарабынан ийгиликти камсыз кылүү үчүн колдонулуучу факторлордун санына бардык маркетингдик түзүүчүлөрдү кошууга болот, бирок көбүрөөк маанилүүрөөктөрүн өзгөчө бөлүп алуу зарыл. Анткени стратегияны баалоодо адатта төмөнкү суроолорго жооп берүү менен түшүнүүгө болот:

Чоочун товарлардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн негизги факторлору кайсылар?

Атаандаш фирмалардын жарнамадагы жана сатууга дем берүүдөгү практикасы кандай?

Атаандаш фирмалардын товарлардын аталышына (соода маркасына) карата практикасы кандай?

Атаандаштар-товарлардын таңгагынын жагымдуу, өзүнө тартуучу жактары эмнеде турат?

Атаандаштар кепилдик мөөнөтүнүн ичинде жана кепилдик мөөнөтүнөн кийинки мезгилде сервистин кандай деңгээлин сунушталашат?

Атаандаштар сатуу үчүн жергиликтүү соода тармагынан пайдаланышабы же өздөрүнүн тармагын түзүшөбү?

Атаандаш фирмаларда товар кыймылынын практикасы кандай (транспорттун түрлөрү; запастардын көлөмү; кампалардын жайгашуусу; кампалардын түрлөрү жана алардын наркы)?

Жыйынтыгында биз эмне үчүн атаандаштар башкача эмес, дал ушундай аракеттенээри, товарларынын ассортименти жана баа саясаты жөнүндө тыянак чыгарууга, атаандаштардын соодалык чыгымдарын эсептөөгө, рыноктук жаңылыктарды киргизген товарларын табууга, атаандаштардын жарнамалоого жана товарды алга сүрөөгө кеткен чыгымдарын аныктоого мүмкүнчүлүк берүүчү маалыматтарды алабыз.

Албетте, жогоруда саналып өтүлгөн суроолор атаандаштарды үйрөнүүдө орнотулуусу керек болгон анык мүнөздөмөлөрдү камтыйт, бирок дал ушулардын өзү жыйындысында максаты товарлардын жана кызматтардын рыногундагы болочок тенденцияларды аныктоодо жана ушуга ылайык тиешелүү уюштуруучулук, техникалык, технологиялык ж.б. чараларды кабыл алууда турган жумушка жөндөмдүү стратегияны түзүү үчүн негиз болуп кызмат кылышат.

Мисалы, агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясына болочок талаптар катары бул чөйрөдөгү көптөгөн көйгөйлөрдү эсепке алуу менен экологиялык таза продукттарды чыгарууну айтууга болот. Ушунун өзүн эле бардык сапаттык мүнөздөмөлөрү боюнча эң жагымдуу шарттарга ээ болгон жайгашуу ордун тандоо маселесине карата айтса болот.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоодо продукцияны өндүрүүнү жана сатууну мамлекеттик тескөө жараяндарын эсепке алуу чоң мааниге ээ. Мамлекеттик тескөө менен атаандаштыкка жөндөмдүүлүк түздөн-түз кесилишпегенине карабастан, чыныгы шарттарда биз экономикалык жараяндарды, анын ичинде анын атаандаштыкка жөндөмдүүлүк көйгөйлөрүнө тиешелүү болгон бөлүгүндөгү мамлекеттик тескөөнүн зарылчылыгы менен бетме-бет келебиз. Мисалы, экологиялык таза тамак-аш азыктарын чыгаруу бир эле убакта мамлекеттин да, атаандаштык чөйрөнүн да кам көрүүсү. Ушул пландан алганда мамлекет менен ишкердик чөйрө бир багытта аракеттенүүсү керек.

Бирок, мамлекеттик тескөөнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүккө тийгизген таасири кеңирирээк. Жекече алганда, мамлекеттик тескөөнүн

түрдүү түрдөгү формалары, ыкмалары жана куралдары аларды туура пайдалануу шарттары аткарылган учурда рыноктун иштөөсүнүн шарттарында экономиканын өсүүсү үчүн жаңы мүмкүнчүлүктөрдү түзөт. Ошондуктан агрардык секторду мамлекеттик тескөөнү түрдө экономиканын жашоого жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун каражаттарынын бири деп толук негиздүү эсептөөгө болот.

Ошону менен бирге мамлекеттик тескөө жана дем берүү – бул өзүнө тиешелүү тенденцияларга ээ болгон үзгүлтүксүз жараян, ал түрдүү факторлордун таасиринен көз каранды түрдө мыйзам ченемдүү түрдө өзгөрүлүп турат, анын үстүнө бул жараяндын өзү да тескөөчүлөрдү да, аларды ишке ашыруунун ыкмаларын да жаңыдан пайда болгон талаптарга келтирүүнүн көз карашынан алганда дайыма жаңыланууга муктаж.

Мамлекеттик тескөөнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүккө тийгизген дагы бир таасири төмөнкүдө турат: болуп жаткан чыгымдарда башка товарларды өндүрүүгө караганда өндүрүлүүсү пайдалуу болгон жана башка өлкөлөрдөгүгө салыштырмалуу арзан болгон товарды чыгаруу керек. Башка сөз менен айтканда, маселе тигил же бул продукцияны өндүрүүдөгү салыштырмалуу пайданы аныктоого барып такалууда, бул да жыйынтыктарды (P) салыштыруу менен аныкталуусу мүмкүн.

Белгилүү болгондой, салыштыруу жараяны товарларды өндүрүүгө жана сатууга кеткен жыйынтыктарды (P) жана сарптоолорду (З) табууда жана аларды түрдүү мамлекеттердеги ушул көрсөткүчтөр менен салыштырууда турат. Анда бири-бирине тең болгон артыкчылыктар төмөнкү катыш менен туюнтулат:

$$P_1/Z_1 = \frac{P_2}{Z_2}, \text{ мында } 1, 2, \dots, n - \text{ ө}$$

Абсолюттук артыкчылыктар:

$$P_1/P_2 > 1 > Z_1/Z_2$$

Салыштырмалуу артыкчылыктар:

$$P_1/P_2 < 3_1/3_2 < 1$$

Эл аралык практика көрсөткөндөй, абсолюттук жана салыштырмалуу артыкчылыктарды ишке ашырууда сооданын эл аралык эрежелерине да, мамлекеттик колдоого да көбүрөөк көңүл бөлүү керек. Жыйындысында өндүрүү жана сатуу предметинин маңызын аныктоочу эң маанилүү ушул функциялар канчалык жакшы иштелип чыгылып жана канчалык тыгызыраак өз ара байланышкан болсо, бүткүл жумуш ошончолук натыйжалуураак болот.

Салыштырмалуу пайданы аныктоо жараянында өндүрүш масштабы да чоң мааниге ээ. Ушуга байланыштуу “масштаб эффекти” жөнүндө айтууга болот, анын мааниси өндүрүш жана продукцияны сатуу чыгымдарынын чоңдугу продукция өндүрүүнүн масштабы чоңойгон сайын кыскаргандыгында турат.

Салыштырмалуу артыкчылыктарды аныктоо, эреже катары, өз кезегинде товарларды өндүрүүнүн альтернативдүү чгымдарын баалоо жолу менен аныкталуучу салыштырмалуу коэффициенттердин жардамында ишке ашырылат. Бул ыкманын маңызы мүмкүн болгон бардык даяр товарлардын баасын колдо бар ресурстардан аныктоодо турат, бул бир эле убакта товардын тиешелүү атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн да чагылдырат.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоодо фирма рынокто тигил же бул ийгиликке жетишип турган мезгилдин узактыгы да мааниге ээ. Фирма өзүнүн атаандаштык артыкчылыктарын канчалык көп убакытка сактай алса, атаандаштык күрөштөгү анын аброю ошончолук бийик болот. Бул өз кезегинде фирмага туруктуулук жана стабилдүүлүк көз карашынан алгандагы имиджди түзө, себеби продукциянын кардарларын атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн анык жагдайлары өзүнө тартат.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоодо бааны товарлардын айрым топторунун жана башкаруунун уюштуруучулук түзүмдөрүнүн алкагында гана эмес, интеграцияланган технологиялык амалдарда катышуусу боюнча, ошондой эле продукция өндүрүлгөн жер

боюнча да дифференциациялоо чоң мааниге ээ. Мындай дифференциация агроөнөржай өндүрүшү үчүн өзгөчө мааниге ээ болот, себеби ал башка бардык көрсөткүчтөрдөн сырткары өндүрүштүн географиясы менен да мүнөздөлөт. Бул нерсе жекече алганда жаратылыштык-климаттык шарттар менен байланышкан айкын көрүнгөн территориялык белгиге ээ болгон айыл чарба продукциясы үчүн маанилүү. Бул жаратылыштык факторлордон көз каранды түрдө тигил же бул айыл чарба айыл чарба өсүмдүгүн өстүрүү мүмкүнчүлүгү гана эмес, бул жыйынды сарптоолордун экономикасынын максатка ылайыктуулугунан келип чыгуу менен тигил же бул жерде айыл чарбанын жана кайра иштетүүнүн интеграцияланган экономикасын түзүү мүмкүнчүлүгү да болуп саналат. Албетте, мында максатка ылайыктуулук категориясына ишканалардын керектөөчүлөргө жакыныраак жайгашуу белгиси да кирет. Мисалы, ири шаарлардын айланасында, сырьё булактарына же керектөөчүлөргө жакын – ар бир анык учурда бул нерсе экономикалык эсептөөлөр менен чечилет.

Жогоруда айтылгандарды эсепке алуу менен, агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоонун дифференциациясын төмөнкүдө көрүнүштө жүргүзүүгө болот:

1. Андан аркы кайра иштетүүгө тийиш болгон жана сатуунун түрдүү каналдары аркылуу эркин соодага жөнөтүлүп жаткан айыл чарба продукциясынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү. Бул учурда бир эле продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү түрдүүчө бааланаары түшүнүктүү, себеби продукциянын керектөөчүлөрү болушуп экономиканын түрдүү чөйрөлөрү саналышат. Бир учурда баалоо кардар тарабынан жүргүзүлсө, башка учурда кайра иштетүү ишканасы жүргүзөт. Мындагы айыл чарба продукциясына коюлган талаптар же дооматтар ар бир тараптын кызыкчылыктарынын көз карашынан алганда түрдүүчө айтылуусу мүмкүн.

2. Өнөр жай продукциясынын курамында келип чыгуу теги түрдүүчө болгон продукттар катышкандыгын эсепке алуу менен атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоону салыштырмалуу салмагы боюнча үстөмдүк

кылуучу маанини ээлеген продукция боюнча жүргүзүү керек. Эгерде мындай продукциянын теги айыл чарбасында жаралган болсо, анда баалоону айыл чарба сырьёсунун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө басым жасоо менен жүргүзүү зарыл. Бирок, кайра иштетүүнүн шарттарында айыл чарба продукциясынын баштапкы касиеттери формасы, даамы, физикалык абалы ж.у.с. боюнча олуттуу өзгөртүүлөргө дуушар болоорун эске алуу керек. Мисалы, катуу алмадан, ошондой эле башка мөмө-жемиштерден жана жашылчалардан чыгарылган сок – бул баштапкы катуу абалдагы айыл чарба сырьёсун суюк абалга келтирүүдөн алынган продукт. Бирок бул учурда даамдык касиеттери кайра тиштетүү технологиясы мүмкүнчүлүк берген тигил же бул даражада сакталат.

Данды кайра иштетүү жана ундун түрдүү сортторун алуу жөнүндө да ушундай эле нерсени айтууга болот.

3. Айыл чарбасы менен интеграцияланууда гана эмес, жасалма жол менен алынган тамак-аш продукциясынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн өзүнчө кароого болот. Бул учурдагы атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоону, биздин оюбузча, продукттардын ушундай категориясына жара турган критериялар боюнча ишке ашыруу керек. Табигый жана жасалма жол менен алынган продукттарды керектөөнүн пайдалуулугу медицинанын көз карашынан алганда баары бир айырмачылыкка ээ. Ошондуктан баалоодо дал ушул сапат чечүүчү мааниге ээ болуусу керек.

4. Агроөнөр жай продукциясын чыгаруучу, өзгөчө айыл чарба сырьёсун кайра иштетүү боюнча территориялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү. Территориялык фактор ишкананын жайгашуусунун көз карашынан гана эмес, көп тарабынан айкын туюнтулган административдик-территориялык белгиге ээ болгон өндүрүштү уюштуруунун белгиси боюнча да мааниге ээ. Мисалы, Кыргызстанда 9 административдик-территориялык бөлүмдөр бар, булар боюнча жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу органдары аркылуу статистикалык отчеттуулук жана өндүрүштү башкаруу ишке

ашырылат. Мындай шарттарда тигил же бул агроөнөр жай продукциясын чыгарууда территориялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо зарыл.

Мындай зарылчылык дагы түрдүү көмөкчү кызматтарды (мисалы, айыл чарбасын тейлөө боюнча уюштурулган машиналык-трактордук парк, ветеринардык кызмат, өсүмдүктөрдү химиялык коргоо кызматы ж.б.) уюштуруу себеби боюнча да пайда болот. Бул ошондой эле инфратүзүм объекттерин, түрдүү логистикалык борборлорду куруу, сооданын чек арага жакын объекттерин ж.у.с. уюштуруу үчүн да зарыл.

5. Агрөнөржай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн түрдүү экономикалык соода бирикмелеринин масштабында баалоо. Мисалы, Кыргыз Республикасы курамында Белоруссия, Россия Федерациясы, Казахстан, Армения жана Кыргызстан болгон Евразия экономикалык биримдигинин (ЕАЭС) мүчөсү болуу менен тигил же бул позиция боюнча атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн өзүнүн баасына ээ болуусу керек. Бул атаандаштык күрөштө республиканын салмагын аныктоо үчүн гана эмес, интеграциялык байланыштар чөйрөсүндөгү келечектүү стратегияны иштеп чыгуу үчүн да зарыл.

6. Биздин оюбузча, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоонун шарттарынын бири атаандаштыкка жөндөмдүү продукциянын өзгөчө экспорт бөлүгүндө өндүрүүнүн көлөмүнүн потенциалдуу өсүүсүн баалоого такалат. Бул талаптар учурдагы экономика барган саын көбүрөөк эл аралык масштабда интеграцияланып жатканынан келип чыгууда, бул болсо продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн эл аралык рынокто да камсыз кылуу менен байланышкан.

7. Биздин көз карашыбызда, агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоонун дагы бир шарты агроөнөр жай өндүрүшү көп жагынан өлкөнүн жаратылыштык-климаттык шарттарынан жана материалдык-техникалык базаны модернизациялоо мүмкүнчүлүгүнөн, тармактардын натыйжалуу адистешүүсүн аныктоодон жана алардын айыл чарба уюмдарындагы айкалышуусунан түптөлүүчү түзүмдүк саясаттан көз

каранды экендигинде турат, бул тармактын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн максималдуу деңгээлин камсыз кылууга мүмкүнчүлүк берет.

Айыл чарба продукциясын өндүрүүнүн өзгөчөлүктөрү андан ары өнөр жайлык кайра иштетүү үчүн да өзгөчө шарттарды түзөт. Бул шарттардын арасынан айыл чарба продукциясын сактоонун убакыттык факторлорунун чектүүлүгүн, технологиялык жараяндарды айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүүнүн сезондуулугунан көз каранды түрдө уюштурууга болгон өзгөчө ыктоолорду, ташуу, сактоо ж.у.с. факторлордун көз карашынан алгандагы айыл чарба ишканаларынын территориялык жайгашуусун ж.б. атоого болот. Өз кезегинде жогоруда айтылган өзгөчөлүктөр агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо үчүн кошумча шарттарды түзүшөт.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн өзүнүн усулун карй турган болсок, ал даяр продукцияны даярдап чыгаруу жараянындагы татаал технологиялык, уюштуруучулук, сатуучулук ж.б. өз ара байланыштарга негизделген. Бул байланыштар продукциянын көлөмүн ченөөнүн, сатылуу баасын, керектелүүчү жерди ж.у.с. аныктоонун бирдиги сапатында гана болбостон, алар атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн баасынын сапатында да болот. Башка сөз менен айтканда, рынокко сатуу жана айырбаштоо үчүн алынып чыгылган дал ушул даяр продукция атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн тигил же бул даражасын көрсөтүүчү чыныгы маалыматка ээ болот. Муну төмөнкү формула менен ченөөгө болот:

$$qi = \frac{P_i}{P_{i0}} * 100\%$$

мында q_i – i -параметр боюнча ($i = 1, 2, 3, \dots, n$) атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн бирдик параметрдик көрсөткүчү; P_i – талданып жаткан продукция үчүн i -параметрдин чоңдугу; P_{i0} – керектөө толугу менен канааттандырылган i -параметрдин чоңдугу; n – параметрлердин саны. Параметрлер түрдүү жолдор менен баалануусу мүмкүн болгондуктан,

нормативдик параметрлер боюнча баалоодо бирдик параметр -1 же 0 деген эки гана маанини кабыл алат.

Мындан продукциянын бир бирдигинин атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү анык бир керектөөнү канааттандыруунун даражасы менен мүнөздөлөт. Башка сөз менен айтканда, суроо-талап түрүндөгү тигил же бул керектөө ушул максатка арналган продукцияны сатып алуу же айырбаштоо жолу менен канааттандырылат. Өз кезегинде керектөөнүн чоңдуктарын кандайдыр бир норматив катары кароого мүмкүн.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоодо бирдик керектөөнү канааттандырууну карагандан кийин эки же андан көбүрөөк продуктка болгон керектөөнү канааттандыруунун комплекстүү баалоо зарылчылыгы жаралат. Бул, мисалы, бир эле жак бир эле убакта өзүнүн керектөөсүн бир нече товардык баалуулуктардын эсебинен канааттандырууга муктаж болгон же бир эле ишкана бир эле убакта товардык топтордун бир нече түрлөрүн чыгарган учурлар, мындай учурларда бир эле товардын эмес, товарлардын тобунун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо талап кылынат. Ушул учурга карата топтук атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоо үчүн төмөнкү формуланы колдонууга болот:

$$\text{ИП} = \prod_{i=1}^n q_{Hi} \quad (2)$$

Мында ИП – нормативдүү параметрлер боюнча атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн топтук көрсөткүчү; q_{Hi} – (1) формула менен эсептелүүчү i -чи нормативдик параметр боюнча атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн бирдик көрсөткүчү.

Чыныгы жашоодо фирмалардын жекече же топтук товарларынын гана эмес, экономикалык бирикмелердин территорияларынын да (мисалы, ЕАЭС), ошондой эле тигил же бул өлкөнүн түзүмдүк саясатын эсепке алуу менен болгондогу атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү аныктоо чоң мааниге ээ. Чындыгында бул максаттар үчүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоодо

кээ бир четтөөлөрдү эсепке албагандагы жекече жана топтук товарларды баалоодогу эле усулдук ыктоолорду колдонууга болот.

Мисалы, агроөнөр жай өндүрүшү жайгашкан территориянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү товардык топтордун, агроөнөр жай продукциясын чыгарып жатышкан фирмалардын көп түрдүүлүгүнөн өтө татаал усулдук көрүнүшкө ээ болуусу мүмкүн. Ошондуктан, практикада территориялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү дагы эле айрым же топтук продукцияны чыгаруудан келип чыгуу менен бааланат. Мисалы, Армения жогору сапаттагы коньяк чыгаруусу менен, Молдавия вино продукциялары менен, Кыргызстандын Баткен областы болсо кургатылган өрүктөн чыгарылган продукциялары менен даңкталат. Биздин оюбузча, мындай ыктоо рыноктук мейкиндикте да оңой эле жашап кетет.

Жаратылыш факторлорун жана экспорттук потенциалдык эсепке алгандагы атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү аныктоо бир далай башка мүнөзгө ээ. Мында жаратылыш факторунун тигил же бул продукцияны чыгаруудагы атаандаштык артыкчылыгын аныктоо керек болот. Эреже катары, жаратылыштык фактор – кайталангыс. Экспорттук потенциалга келсек, ал көптөгөн түзүүчүлөрдөн турат, алардын ичинен эң маанилүүлөрү төмөнкүлөр:

- инвестициялык жагымдуулук;
- жумушчу күчүнүн кесипкөйлүк деңгээли;
- технологиялардын жана материалдык-техникалык базанын деңгээли

ж.б.

Албетте, атаандаштыкка жөндөмдүүлүк комплекстүү жана сандык жана сапаттык ченөөнүн көз карашынан алганда түшүнүүгө татаал түшүнүк. Бирок атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү ишмердүүлүктүн ар бир түрүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн жалпы баасына кошкон салымы боюнча баалоого болот. Буга байланыштуу агрардык сектордун атаандаштыкка жөндөмдүүлүк ишмердүүлүгүнүн түрлөрүнүн рейтингдерин аныкташкан кээ бир окумуштуулардын ойлору менен макул болууга болот. Мисалы,

Г.И.Гануш ишмердүүлүктүн түрлөрүн рейтингдери боюнча төмөнкү тартипте жайгаштырган: өндүрүштүк ишмердүүлүк, инвестициялык ишмердүүлүк, инновациялык ишмердүүлүк. Мындай жайгаштыруу менен макул болсок болот, себеби өндүрүштүк ишмердүүлүктө керектөөчүлүк нарк, б.а. адамдардын керектөөлөрүн канааттандыруунун негизги предметин түзүүчү нерсе жаралат. Инвестициялык ишмердүүлүк менен инновациялардын ролун да оң жактуу баалоого болот, себеби каржылык ресурстарсыз жана жаңылыктарды үзгүлтүксүз киргизип турмайынча атаандаштыкка жөндөмдүү продукциянын керектүү деңгээлин камсыз кылууга болбойт. (10).

Ошону менен бирге аталган адабияттагы экинчи жана үчүнчү орунда турган ишмердүүлүктүн түрү өзүнүн маңызы боюнча деле өндүрүштүк ишмердүүлүк менен байланышкан, себеби сөз продукцияны инвестициялар жана инновациялар менен камсыз кылуу жөнүндө болуп жатат. Издин көз карашыбызда, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү камсыз кылууда өндүрүштүк ишмердүүлүктөн сырткары инфратүзүм, рыноктук конъюнктура, эл аралык байланыштар жана ишмердүүлүктүн башка түрлөрү катышышат.

Өндүрүштүк ишмердүүлүктүн өзүнүн продукциянын жана кызмат көрсөтүүлөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө тийгизген таасири эки түзүүчүдөн – өндүрүштүн жыйынтыгынан жана бул жыйынтыкка жетишүүгө кеткен сарптоолордон, ошондой эле катышынан көз каранды. Жыйынтыктар өсөн жана сарптоолор азайган жагдайда продукциялардын жана кызматтардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу үчүн жагымдуу шарттар түзүлөт. Ошону менен бирге атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоо үчүн ченөөнүн эки аянтчасы бар. Биринчи аянтча – бул продукцияны жаратуу чөйрөсү (өндүрүш), экинчиси – бул өндүрүштүн жыйынтыгы баалануучу рыноктук мейкиндик. Ишканаларда жана чарбаларда жаратылган товардык-материалдык баалуулуктар атаандаштыкка жөндөмдүү продукция катары баалануусу мүмкүн эмес. Мындай баалоо продукцияны сатуунун жыйынтыктары жана сарптоолордун жыйынтыктарынын катышы боюнча

рынокто гана болуп өтөт. Товарлардын жана кызматтардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуудагы соода инфратүзүмүнүн ролун да баалоонун манилүүлүгү мына ушунда турат.

Ошону менен бирге инвестициялар менен инновациялардын өндүрүштүк ишмердүүлүктөгү гана эмес, инфратүзүмдүк, соодалык, бөлүштүрүүчүлүк ишмердүүлүктөрүндөгү жана ишмердүүлүктүн башка чөйрөлөрүндөгү да ролун эсетен чыгарбоо керек, себеби акыркылар да тиешелүү инвестицияларга жана инновацияларга муктаж.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү камсыз кылууда уюштуруучулук факторлор, тактап айтканда кайра өндүрүү өндүрүшүн башкаруунун уюштуруучулук формалары чоң мааниге ээ. Уюштуруунун өзгөчө прогрессивдүү формалары болуп продукциянын бирдигине кетүүчү каражаттарды жана материалдык ресурстарды үнөмдөөгө мүмкүнчүлүк берүүчү адистештирүү, топтоштуруу, кооперациялоо жана комбинациялоо саналат. Бирок, биздин көз карашыбыз боюнча, кайра өндүрүү жараянынын инновациялык формасы, ошондой эле инвестициялык мүмкүнчүлүктөрдү өз убагында жана натыйжалуу колдонуу прогрессивдүүрөөк болуп саналат.

Экономикалык адабияттарда инвестициялык жана инновациялык ишмердүүлүк калссификациясы боюнча түздөн-түз башкаруунун уюштуруучулук формасына кирбегендигине карабастан, алар (инвестициялык жана инновациялык ишмердүүлүк) маңызы жана мазмуну боюнча уюштуруунун өзү болуп саналат. Себеби, жаңылыктарды киргизүү, жекече алганда жаңы технологияларды, өндүрүштү уюштуруунун формаларын, айырбаштоо амалдарын инфратүзүмдүк тейлөөнү ж.б. киргизүү анык иштеп чыгуучуларга, колдонулуу областына жана практикада ишке киргизүү ордунаээ болуулары керек. Жогоруда саналып өтүлгөндөрдүн баары өз ара байланышканы менен алардын баары тиешелүү уюштуруучулук эрежелерге муктаж. Мисалы, айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүүнүн жаңы технологияларын киргизүүдөн мурда илимий-изилдөөчүлүк иштелмелер болуусу керек. Өз кезегинде жаңы технологияларды колдонмо изилдөөлөр

үчүн керектөө болуусу керек. Андан ары, илимий жыйынтыктар тиешелүү чөйрөдөгү сыноолордон кийин практикада ишке киргизилүүсү керек ж.у.с. Мунун баары уюштурууну талап кылат.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү усулдук аспектте баалоодо дагы эки учур маанилүү роль ойношот. Булар, биринчиден, мамлекеттик тескөөнүн туруктуу жана жолго коюлган тутуму, экинчиден, атаандаштыкка жөндөмдүү чөйрөнү туура пландаштыруу жана илимий түрдө негизделген стратегиялары.

Кайра өндүрүү жараяндарын мамлекеттик тескөөнүн ролу тоталдуу режимде эмес, ал объективдүү зарыл болгон жерде көрүнөт, мисалы, экологиялык жана азык-түлүк коопсуздугун камсыз кылууда, ата-мекендик товар өндүрүүчүлөр менен мамлекеттин кызыкчылыктарын коргоодо ж.б.

Социалдык-экономикалык өнүгүүнүн стратегиясын туура тандоого келчү болсок, ал бир катар стадияларды өз ичине камтыйт. Булар: изилдөөчүлүк жумуштарды жүргүзүү; атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн жетишилген деңгээлин баалоо; бир катар жылдарга карата көрсөткүчтөрдү божомолдоо; өндүрүштүн спецификасын эсепке алуу ж.б.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү талдоонун жыйынтыктары жалпылануусу жана анын негизинде чыныгы жана потенциалдуу атаандаштык артыкчылыктар табылуусу керек, өнүгүү келечеги аныкталып, продукциянын, тармактын, өндүрүштүн, агроөнөр жай комплексинин бөлүмчө комплекстеринин субъекттеринин атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн учурдагы деңгээли аныкталуусу керек.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү изилдөө аны жогорулатуунун мүмкүн болгон багыттарын аныктоону, алардын ичинен артыкчылыктууларын тандоону, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү келечекте өсүүсүн камсыз кылуучу анык иш-чараларды иштеп чыгууну көздөйт. Бул теориялык жактан негиздүү түрдө атаандаштык позицияларды бекемдөө, басымдарды туура коюу, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жогорулатуунун артыкчылыктарын натыйжалуу тандоону ишке ашыруу боюнча практикалык сунуштамаларды

иштеп чыгууга мүмкүнчүлүк берет, мунун өзү ресурстарды маанилүү атаандаштык артыкчылыктарды камсыз кылууга топтоштуруугу мүмкүнчүлүк берет.

Өндүрүштүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн жана натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрү көп тараптан корреляциялангандыктан, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү топтук көрсөткүчтөргө салыштырмалуу чарба жүргүзүүчү субъекттер менен ишканалардын экономикасынын абалы менен да баалоого болот, анткени атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн көрсөткүчүнө жетүү көп жагынан өндүрүштүн натыйжалуулугуна, б.а. пайданы максималдаштырууга жетишүү максатын көздөйт. Чындыгында, ишкана жана чарба жүргүзүүчү субъект үчүн чыныгы максат болуп өндүрүштүн рентабелдүүлүгүн көтөрүү саналат, ал эми атаандаштыкка жөндөмдүүлүк бул максатка жетүүдөгү эң маанилүү курал болуп саналат.

Натыйжалуу атаандаштык теориясына негизделген ыкмалар боюнча көбүрөөк атаандаштыкка жөндөмдүү болуп бүткүл бөлүмчөлөрүнүн жана кызматтарынын жумушу эң жакшы түрдө уюшулган ишкана эсептелинет. Бөлүмчөлөрүнүн ар биринин ишинин натыйжалуулугун баалоо алар тарабынан ресурстарды пайдалануунун натыйжалуулугун баалоону көздөйт. Ыкманын негизинде атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн төмөнкү төрт топтук көрсөткүчтөрүн же критерийлерин баалоо жатат: ишкананын өндүрүштүк ишмердүүлүгүнүн натыйжалуулугу (продукциянын бирдигин өндүрүүгө кеткен чыгымдар, фонд кайтарымдуулугу, рентабелдүүлүк, эмгек өндүрүмдүүлүгү).

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн көрсөткүчтөрүнүн жогоруда саналып өтүлгөн өндүрүштүн натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрү менен албетте байланышы бар, себеби продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү канчалык жогору болсо, продукциянын рентабелдүүлүгүнүн деңгээли да ошончолук жогору болот.

Тармактын жана территориялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоодо анык бир кызыкчылыкты алардын инвестициялык жагымдуулугу

жаратат. Аймактын же тармактын инвестициялык жагымдуулугунун деңгээли канчалык жогору болсо, алардын рыноктогу атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн деңгээли да ошончолук жогору болот. Алардын сандык катышы Ж.Садыралиев тарабынан орнотулган. [11]. Анын ою боюнча инвестициялар, инвестициялык ресурстар, инвестициялык потенциал, инвестициялык климат инвестициялык жагымдуулуктун компоненти катары болушат. Мунун өзөгү болуп курамы ресурстук-сырьёлук, эмгектик, өндүрүштүк, инновациялык, институционалдык, инфратүзүмдүк, каржылык жана керектөөчүлүк сыяктуу 8 жекече потенциалдан түзүлүүчү инвестициялык потенциал саналат. Ар бир аймактын даражасы өлкөнүн бардык аймактырынын сандык потенциалдарынын суммасындагы ар бир потенциалынын сандык көлөмүнүн салыштырмалуу салмагы менен аныкталат.

Интегралдык көрсөткүчтү карай турган болсок, анда ал маңызы боюнча айрым аймактардын алкагындагы инвестициялык жана инновациялык ресурстардын айкалышын чагылдырат. Башка сөз менен айтканда, интегралдык көрсөткүч инвестициялык потенциалга теңдеш.

Интегралдык индекстерди эсептөө аймактын өнүгүү даражасын бул көрсөткүчтүн бүтүндөй өлкө боюнча болгон деңгээли менен (ал 1 ге барабар) салыштырууга негизделген.

Интегралдык индекстерди эсептөө төмөнкү формула боюнча жүргүзүлөт:

$$NI_j = \sum_{i=1}^n \left(A_i \frac{j}{A_i} \right) * d_i \quad (1)$$

Мында:

I_j – j -аймактын интегралдык индекси;

$A_i \cdot j$ – j -аймак үчүн i -чи көрсөткүчтүн мааниси;

A_i – бүтүндөй өлкө үчүн i -чи көрсөткүчтүн мааниси;

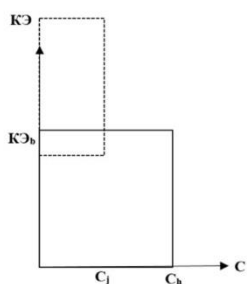
D_i – i -чи көрсөткүчтүн салыштырмалуу салмагы, ал бул индекстин индекстерди эсептөөдө колдонулуучу башка көрсөткүчтөрдүн арасындагы маанилүүлүгүн мүнөздөйт.

Индекстин бардык көрсөткүчтөрүнүн салыштырмалуу салмактарынын суммасы 1 ге барабар. Салыштырмалуу салмактардын мааниси эксперттик жол менен аныкталат. Ушул эле интегралдык индекстерди Кыргыз Республикасынын аймактарынын социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн деңгээлин жана алардын инвестициялык потенциалын аныктоодо колдонууга болот.

Белгилей кетчү нерсе, жогоруда белгиленип кетилгендей, инвестициялык потенциалдын жана инвестициялык жагымдуулуктун көрсөткүчтөрү аймактардын жана экономиканын секторлорунун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн чагылдырат, себеби инвестор каражаттарды өзүнүн көз карашынан алгандагы жагымдуурак болгон экономикага, а демек атаандаштыкка жөндөмдүү аймакка же экономиканын секторуна салат.

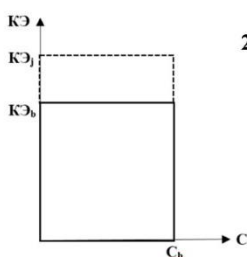
Өз кезегинде атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн түрдүү варианттары аймактардын социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн мүмкүн болгон схемасын да аныкташат. Муну төмөнкү сүрөттө көрсөтүүгө болот:

Өнүгүү схемасынын № жана	Аныктоочу учурлар				Өнүгүү мүнөздөмү
	$I_{ВП}$	I_C	$I_{КЭ}$	$d = \frac{I_{КЭ}}{I_C}$	



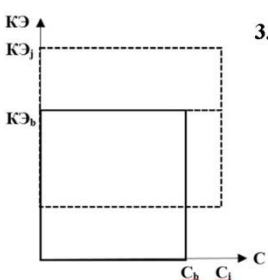
1. $I_{ВП} > 1$ $I_C < 1$ $I_{КЭ} > 1$ $d > 1$

Интенсивдүү, көпчүлүк КЭ_j прогрессивдүү



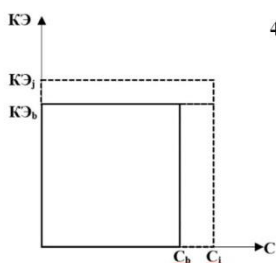
2. $I_{ВП} > 1$ $I_C = 1$ $I_{КЭ} > 1$ $d > 1$

Интенсивдүү, прогрессивдүү



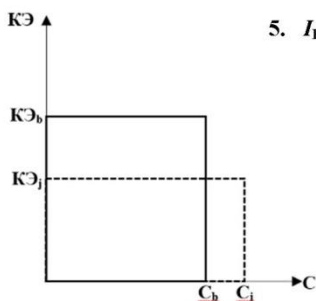
3. $I_{ВП} > 1$ $I_C > 1$ $I_{КЭ} > 1$ $d > 1$

Негизинен интенсивдүү, прогрессивдүү



4. $I_{ВП} > 1$ $I_C > 1$ $I_{КЭ} > 1$ $d < 1$

Көбүнчө экстенсивдүү, анча прогрессивдүү эмес



5. $I_{ВП} > 1$ $I_C > 1$ $I_{КЭ} < 1$ $d < 1$

Кеңири, Регрессивдүү

Булагы: автор тарабынан түзүлдү.

2.1-сүрөт. Экономикалык өнүгүүнүн аймактардын же тармактардын натыйжалуулугунан (атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнөн) көз каранды түрдөгү мүмкүн болгон варианттары

Чиймеден көрүнүп тургандай, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн же натыйжалуулуктун түрдүү варианттарына көлөмдүк көрсөткүчтөрдүн багыттуулугунун жана салыштырмалуу ылдамдыгынын түрдүү айкалыштары тиешелеш келүүдө. Мында ар бир вариант продукцияны чыгаруунун (I вп), өндүрүштүк сарптоолордун (Ic), өндүрүштүн экономикалык натыйжалуулугунун деңгээлинин (I кэ) өзгөрүүсүнүн динамикасы жана Iкэ менен Ic нын катышы түрүндө болгон d көрсөткүчү менен мүнөздөлөт.

2.3. Суроо-талаптын калыптанышынын усулдук аспектилери жана анын агроөнөр жай өндүрүшүнүн иштөөсү менен болгон байланышы

Агроөнөр жай продукциясына болгон суроо-талаптын түптөлүүсүндө адамдардын тамак-аш азыктарына жана өнөр жайдын айыл чарба сырьёсуна болгон керектөөчү маанилүү роль ойнойт. Бул керектөөлөрдү канааттандыруу мамлекеттин өлкөнүн азык-түлүк коопсуздугун сөздүн кеңири маанисинде камсыз кылууга милдеттүү болгон экономиканын түрдүү секторлорун өнүктүрүү чөйрөсүндөгү экономикалык саясатынын негизги мазмунун түзөт. Мында адамдардын тамак-аш коопсуздугун гана эмес, жаныбарлардын коопсуздугу да, суу көлмөктөрүндөгү өсүмдүк дүйнөсүн да ж.у.с. оорулардан, адамдардын саламатчылыгына зыян келтирүүчү кубулуштардан сактоону түшүнүү керек.

Бардык коомдук-экономикалык формацияларда керектөөлөр адамдардын жашоо-тиричилигинин ички кыймылдаткыч мотивдери, өндүрүштү өнүктүрүүнүн терең импульстары катары болуп келишкен.

Ошону менен бирге, өндүрүштүн өзүн жана кайра өндүрүүнүн башка чөйрөлөрүн (бөлүштүрүү, айырбаштоо, керектөө) өнүктүрүү акыр аягы барып адамдардын материалдык жана руханий жыргалчылыктарга болгон барган сайын өсүп бара жаткан керектөөлөрүн канааттандырууга жана адамдын өзүнүн өнүгүүсүнө багытталган. Мындан кайра өндүрүү жараяны менен байланышкандын баары адамга кызмат кылат жана адам үчүн жана адамдын жыргалчылыгы үчүн жасалат деген тыянак чыгарууга болот.

Бирок, экономикалык теориянын классиктери мүнөздөшкөндөй, адамдардын керектөөлөрү чексиздик жана убакыт боюнча дүүлүгүүчү керектөөлөр касиетине ээ. Өз кезегинде, керектөөлөрдүн алкагын табуунун методологиялык негизи болуп адамдын индивидиум катары болгон биологиялык-антропологиялык жаратылышынын жана адамдын коомдун мүчөсү катары болгон социалдык-экономикалык маңызынын диалектикалык өз ара аракеттенүүсү саналат. Өздүк планда алганда керектөөлөрдүн курамы өзүн-өзү кайра өндүрүүнүн, б.а. тукум улоонун табигый физиологиялык керектөөсүнүн зарылчылыгы менен шартталган. Тирүү калуу жана өзүнө окшогондордун жашоосун улантуу байгерчиликтин абсолюттук түрдөгү зарыл элементтери тамак-ашка, кийимге, турак-жайга болгон керектөөлөрдү, ошондой эле өнүккөн экономикалык тутумга тиешелүү болгон жана канааттандыруунун жогорураак деңгээлине таандык жылуулук, жарыктык, орун которуу, тиричилик буюмдары ж.у.с. зарыл болгон өздүк керектөөлөрдү түптөйт. Ошону менен бирге айрым индивиддин өзүнүн керектөөлөрү, топтук керектөөлөргө же бүтүндөй коомдун алкагындагы керектөөлөргө сандык жана сапаттык интерпретация берүү зарыл, анткени бул нерсе бир тараптан керектөөлөрдүн масштабын жана тереңдигин баалоого мүмкүнчүлүк берсе, экинчи жагынан аларды канааттандыруунун жолдорун аныктоого мүмкүнчүлүк берет.

Жогоруда белгиленгендей, мында керектөөлөр аныкталбаган чектерге чейин созулуусун, ошондой эле тигил же бул керектөөгө карата аны канааттандыруунун түрдүү жолдору бар экендигин эске алуу керек. Мисалы, тамак-аш азыктарына карата айтчу болсок, мында керектөөлөр түрдүү факторлордон көз каранды, алардын арасынан негизгилери болуп калктын жыныстык-жаштык түзүмү, жашоо орду, эмгегинин мүнөзү, керектөөнүн салты жана маданияты ж.у.с. саналышат. Тамак-аш продукттарынын азыктык заттарынын курамы жана тамак-ашты суткалык керектөөнүн килокалориялар менен ченелген энергетикалык баалуулугу олуттуу мааниге ээ. Акыркы айтылгандын өзү калктын жыныстык-жаштык түзүмүнө жана адамдардын

жашоо-тиричилигинин башка мүнөздөмөлөрүнө карата да түрдүүчө болуусу мүмкүн.

Тамак-аш продукттарын керектөөнү чектөөчү факторлорго адамдардын тамак-аш продукттарына болгон керектөөсүн канааттандыруунун жаратылыштык жана өндүрүштүк мүмкүнчүлүктөрү да кирет, анткени, жер жана суу ресурстары, ошондой эле тамак-ашты табуунун жолдору дал ушул территориялар жана бүтүндөй мамлекет үчүн анык бир тартипке (чекке) ээ. Демек, керектөөлөрдүн көлөмү жана аларды канааттандыруунун жолдорунун арасында айырма бар, бул айырма аны минималдаштыруу жана күтүлүп жаткан теңдөөгө жетишүү боюнча адамдардын ишмердүүлүгүнүн предмети болуп саналат.

Бирок, түрдүү коомдук-экономикалык формацияларда аталган теңдөө түрдүүчө болуп өтөт. Рыноктук мамилелердин аракетинин шарттарында бул нерсеге товардык-акчалык мамилелердин, суроо-талап менен сунушту салыштыруунун, товар өндүрүүчүлөрдүн, керектөөчүлөрдүн жана баа түзүүнүн эркиндигинин жардамында жетишилет. Керектөөлөр менен аларды канааттандыруу мүмкүнчүлүктөрүнүн мындай өз ара айкалышууларынын натыйжасында төлөмгө жөндөмдүү керектөө же суроо-талап сыяктуу жаңы түшүнүктүк кубулуштар гана эмес, жаңы товарлар менен продукттар да жаралат, суроо-талап менен сунуштардын арасындагы тең салмактуулукка жетишилет.

Мындан өз-өзүнчө алганда материалдык жана руханий жыргалчылыктарга болгон керектөө өз алдынча жашай турганы, ал эми суроо-талап, б.а. төлөмгө жөндөмдүү керектөө өз алдынча категорияны түзөөрү түшүнүктүү. Аны канааттандыруу керектүү болгон продукттардын жана кызматтардын наркын төлөөгө жөндөмдүү болушкан индивидден, адамдардын тобунан кандайдыр бир деңгээлде көз каранды.

Ошентип, адамдардын керектөөлөрүн (мисалы, тамак-ашка) канааттандыруу жараяны жеткиликтүү татаал схема боюнча болуп өтөт, ага ылайык керектөөлөрдүн товарлардын жана кызмат көрсөтүүлөрдүн

рыногунда кардар тарабынан айырбаштоо амалдарынын жардамында төлөнгөн бөлүгү гана канааттандырылат.

Керектөөнүн өзү керектөөлөр кандайдыр бир белгилери боюнча классификацияланган тутумду билдирет. Алар өзүнүн жашоосунун узактыгына жараша туруктуу, узак мөөнөттүү жана кыска мөөнөттүү; түзүмү боюнча – буюмдук жана буюмдук эмес, материалдык жана руханий; тамак-аш продукттары жана азык-түлүк эмес товарлар ж.у.с. болуп бөлүнүүсү мүмкүн.

Керектөөлөрдүн объективдүү субординациясы бар: биринчи, экинчи, үчүнчү ж.у.с. тартиптеги эң зарыл болгон күндөлүк керектөөлөр.

Булгилүү болгондой, түрдүү керектөөлөр бири-бири менен ич ара бир табигый тутумга байланышкан, себеби алар өзү аркылуу көп тараптардын бирдигин билдирген инсандын көрүнүүсү болуп саналышат.

Керектөөлөрдүн бири органикалык өз ара байланышта болуу менен башка керектөөнү пайда кылат. Мисалы, материалдык керектөөлөрдү канааттандыруунун деңгээли канчалык жогору болсо, руханий жана социалдык керектөөлөрдү канааттандыруунун кепилдиги ошончолук көбүрөөк болот. Жана тескерисинче, руханий жана социалдык керектөөлөр канчалык өнүккөн болушса, материалдык керектөөлөр ошончолук акылга сыйымдуу жана асылдуурак болот.

Ошого карабастан, объективдүү түрдө түрдүү керектөөлөрдүн арасындагы альтернативалар бар, себеби алардын көбүрөөк маанилүүлөрү жана азыраак маанилүүлөрү бар. Адамдын керектөөлөрүнүн арасына эң негизги орунду тамак-аш азыктарына болгон керектөө ээлейт, анткени бул керектөө биринчи пайда болуу менен эң зарыл күнүмдүк физиологиялык керектөө болуп саналат

Тамак-аш азыктарына болгон керектөөнү канааттандыруу жараяны да татаал схема боюнча болуп өтөт. Алсак, чарбалардын жана өздүк көмөкчү чарбалардын бардык эле өндүргөн продукттары айырбаштоо аркылуу өтпөйт, көпчүлүгү болсо да болгону кандайдыр бир бөлүгү

(товардык) гана бул жолдон өтөт. Продукттардын кайсыдыр бир бөлүгү ошол эле жерде керектелет жана ал сөзсүз эле түрдө тамак-аш азыгы катары керектеле бербейт (мисалы, үрөөн катары сакталып коюлган дан, тоюттар ж.у.с.). Продукттардын бардык эле товардык бөлүгү жүгүртүү аркылуу түздөн-түз керектөөгө кетпейт, анткени жүгүртүү жараянында (сактоодо, транспорттоодо ж.у.с.) объективдүү жоготуулар жана чыгындылар пайда болот, анык бир бөлүгү запастарды толуктоого жана резервдерди түзүүгө ж.б. кетет.

Тамак-аш продукттарына болгон керектөөлөрдүн баары эле адамдын жашоо-тиричилигинде зарыл болбоосу мүмкүн экендигин да айта кетүү зарыл, себеби керектөөлөр адамдардын дени сак жашоо образы жана ден-соолугунун талаптарына айкалышуу менен пайда болуусу мүмкүн. Мисалы, алкогольдук ичимдиктерге, майлуу тамак-ашка же канты көп болгон азык-түлүккө ж.б. болгон керектөөлөр тамактануу режиминин жана дени сак жашоо образынын бузулуусунун айынан пайда болот. Мындай керектөөлөрдү канааттандыруу түпкүрүндө адамдардын коомдогу жашоо образына терс таасирин тийгизет. Бирок, ошого карабастан мындай керектөөлөр чындыгында бар, андыктан алар кандайдыр бир даражада эсепке алынуусу керек.

Мындан сырткары кээ бир керектөөлөр алардын зарыл экендигине байланыштуу пайда болбойт, алар башкаларды тууроо жана башкаларга окшошо болуу, аларга теңелүү ж.у.с. натыйжасында пайда болушат. Мисалга тамак-аш азыктары өтө көп санда чыгымдалуучу салтанаттарды (той, юбилей ж.б. мааракелерди) өткөрүүгө болгон керектөө нү келтирсек болот. Адамдар көбүнчө акылдуулук менен чыныгы мүмкүнчүлүктөрүн жетекчиликке алышпастан, мындай иш-чараларды карызга же акчаны насыяга алуу аркылуу өткөрүшөт, мунун себеби – башкалардан артта калбоо.

Көптөгөн сандагы рационалдуу эмес, коомдук турмуштун нормаларына жана калктын чыныгы салттары жана үрп адаттарына деги эле туура келбеген “жасалма ойлонулуп табылган” керектөөлөр да бар. Мисалы,

шайлоо учурунда жергиликтүү Кеңештер жана республиканын Парламенти массалык түрдө тойлорду, шайлоочуларга бекер белектерди, тамак-аш азыктарын таратууну, депутаттыкка талапкерлер тарабынан “Улак тартыш” оюндарын уюштурушат. Бул нерселер калктын олуттуу бөлүгүнүн жакыр, өзгөчө жакыр шартта жашап жаткан өзгөчө апааттык мезгил учурунда коомдук байлыктын анык бир бөлүгүн башка жакка члгытат. Көмүскө чөйрөдөгү, б.а. расмий статистикадан сырткары калып жаткан акча каражаттарынын жүгүртүлүүсү да ушул катарда турат. Кээ бир маалыматтарга көрө көмүскө экономиканын деңгээли бизде 50%га жетип жатат, бул дагы адамдардын материалдык жана руханий жыргалчылыктарга болгон чыныгы керектөөлөрүн канааттандырууга терс таасирин тийгизүүдө.

Жогоруда айтылгандар теориялык жана практикалык аспекттерде тамак-аш продукттарын керектөөнүн рационалдуу нормаларында туюнтулуусу мүмкүн болгон рационалдуу керектөөлөр бар деген ойду жаратат.

Рационалдуу тамактануунун илимий негиздерин түптөө төмөнкү маселелерди изилдөөнүн жыйынтыктарына таянат:

- адамдын организмнин энергияны чыгымдоосун жана калктын түрдүү жыныстык-жаштык топтору (балдар, чоң эркектер жана аялдар, эмгекке жарамдуу эместер) жана кесипкөйлүк топтор (акыл эмгегинин кызматкерлери; механизацияланган физикалык эмгек менен алектенишкен жумушчулар; оор физикалык эмгек кылган жумушчулар) үчүн зарыл болгон тамак-аштын жалпы калориялуулугун аныктоо;

- климаттык шарттардын тамак-ашка болгон жалпы керектөгө тизгизген таасири (калориялар менен);

- тамак-аштын рационалдуу биохимиялык курамы (белоктордун, майлардын, углеводдордун, аминокычкылдардын, витаминдердин ж.у.с. катышы жана саны);

- калориялуулуктун жана биохимиялык курамдын ж.у.с. талаптарына жооп берген продукттардын нукура рационалдуу жыйындысын аныктоо.

Бирок, иштелип чыгылган ушул жол менен жыйналган тамак-аш продукттарынын жыйындысы эч бир түрдө бардык адамдардын керектөөлөрүн кандайдыр бир стандарттар боюнча механикалык теңдөөнү көздөбөйт. Тескерисинче, бул жерде өсүп жаткан керектөөлөрдү рационалдуу түрдө “деги эле” же “орточо” канааттандыруу эске алынган жок, мында жекече өздүк талапка жана сезимине ылайык канааттандыруу каралып жатат. Белгилүү болгондой, булар кыймылдуу, себеби коомдук прогресс жана өндүрүштүн интенсификациясы менен адамдарда жаңы, улам көп түрдүү болуп бара жаткан сезимдери жана керектөөлөрү түптөлүп жатат.

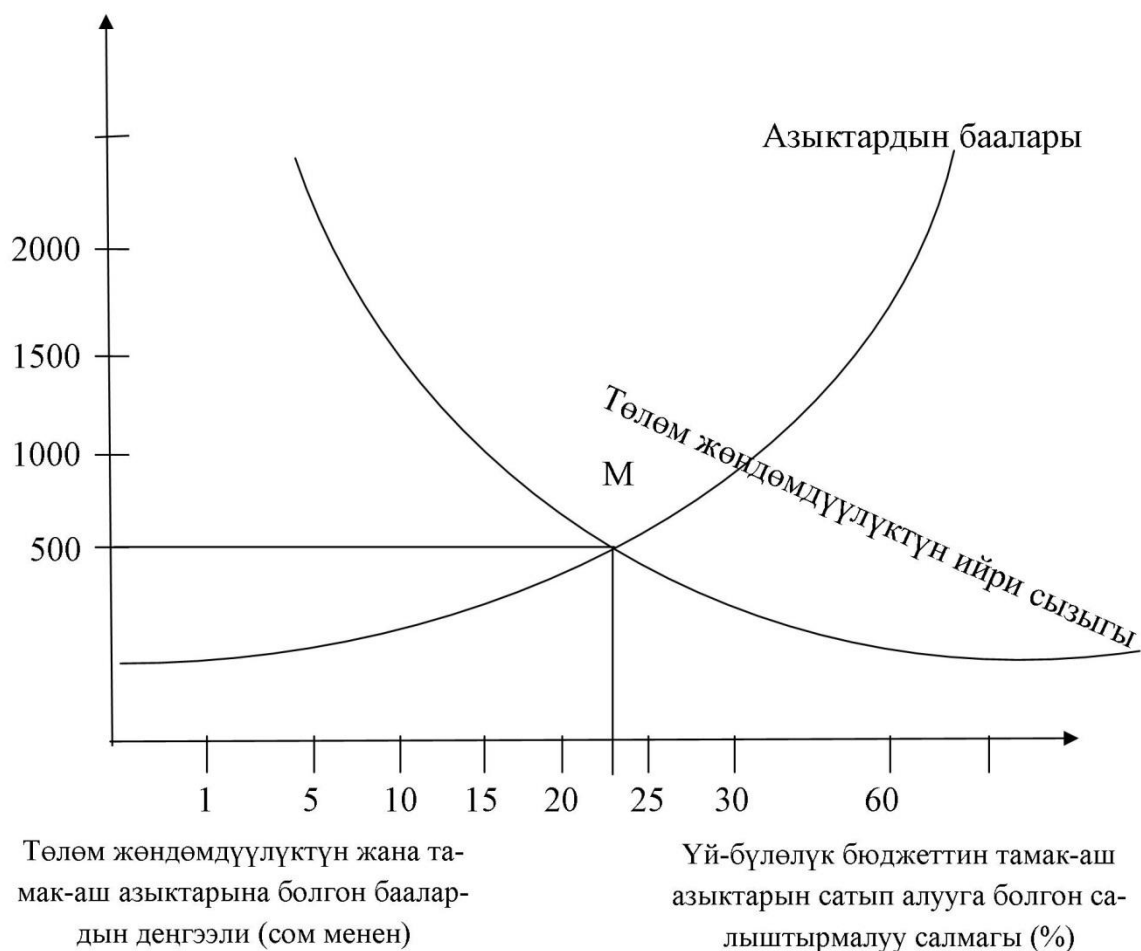
Жогоруда айтылгандардан, тамак-аш азыктарына болгон керектөөнүн рационалдуу нормаларына негизделген адамдардын рационалдуу керектөөлөрү же алардын тамак-аш продукттарына карата болгон керектөөлөрү чындап жашай тургандыгы келип чыгат.

Тамактануунун рационалдуу нормалары, эреже катары, натуралдык туюнтулууда, б.а. килограммдап, дааналап ж.б. чен бирдиктерде ченелет. Айырбаштоо жараянында натуралдук өлчөөлөрдү продукттарга болгон баа аркылуу нарктык туюнтулууга өткөрүү керек. Албетте, баанын төмөндөөсү керектөөлөрдүн, сезимдердин, тандоолордун чектеринин кеңейүүсүнө, ал эми жогорулоосу, тескерисинче, тараюусуна алып келет. Бирок, ушунун бардыгында деле кызматтарды сатып алуучуларда жана керектөөчүлөрдө өздөрү койгон талап боюнча өздөрүнүн керектөөлөрүн канааттандырууну үчүн тандоо калат. Айталы, тамак-аш продукттарына болгон баа жогоруласын дейли, бирок бул азык-түлүктүк эмес товарларга салыштырмалуу суроо-талаптын термелүүсүнө дээрлик алып келбейт, себеби азык-түлүктүк эмес, өзгөчө чарбалык-тиричиликтик, маданий-агартуучулук товарларды, сулуулук жана узак мөөнөткө колдонулуучу буюмдарды керектөөнү төлөмгө жөндөмдүү учур пайда болгонго чейин токтотуп турууга болот.

Керектөөнүн рационалдуу нормаларынын жана продуктка болгон баанын негизинде бир адамга, адамдардын тобуна, административдик-

территориялык бөлүмдөрдүн, шаарлардын жана айылдардын, бүтүндөй өлкөнүн калкына продукттардын зарыл болгон жыйындысынын нарктык туюнтулуусун аныктоого болот. Бирок, тамак-аш продуктунун ушундай жол менен аныкталган натуралдык жана нарктык туюнтулуусу суроо-талаптын туюнтулуусу боло албайт, анткени адамдарда бул товарларды рынокто сатып алуусу үчүн төлөмгө жөндөмдүүлүктөрү болуусу керек. Мына ошондо аларга керек болгон продукттарды сатып алуу мүмкүнчүлүгү суроо-талаптын көлөмүн түзөт. Мында адамдардын биринде продукттардын наркын рационалдуу нормалар боюнча төлөө мүмкүнчүлүктөрү жогору, а башкаларында тескерисинче, жетпей калуусу мүмкүн экендиги түшүнүктүү. Тамак-аш азыктарына рационалдуу норма боюнча болгон теориялык керектөө менен чыныгы сатып алуучулук жөндөмдүн арасындагы айырма теңделүүсү керек болгон чоңдукту түзөт. А эгерде төлөмгө жөндөмдүүлүк тамак-аш азыктарынын наркынын теориялык деңгээлинен жогору болсо, анда мындайды теңдөөдө өзгөчө көйгөйлөр деле жок. Тескерисинче, продукттардын рационалдуу наркын төлөө мүмкүнчүлүктөрү жогору болгондо суроо-талаптын чоңдугу чынында рационалдуу суроо-талаптан төмөн болот.

Ушуга байланыштуу Советтер союзунан кийинки өлкөлөр үчүн, өзгөчө Кыргыз Республикасы үчүн рационалдуу суроо-талапты түптөө чөйрөсүндө да, ошондой эле өзгөчө калктын төлөмгө жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу чөйрөсүндө да өтө чоң жумуштарды аткарууга туура келет. Мында продукттарга болгон бааны калкты төлөө жөндөмдүүлүгү менен тамак-аш продукттарына болгон үй-бүлөлүк бюджеттин салыштырмалуу салмагынын өз ара аракеттенүүсү төмөнкүдөй көрүнүштө болот (2.2-сүрөт).



Булагы: автор тарабынан түзүлдү

2.2-сүрөт. Калктын төлөм жөндөмдүүлүгүнүн, тамак-аш азыктарына болгон баанын жана үй-бүлөлүк бюджеттин тамак-аш азыктарына болгон салыштырмалуу салмагынын өз ара аракти

Келтирилген сүрөттөн көрүнүп тургандай, калктын төлөмгө жөндөмдүүлүгүнүн деңгээли канчалык чоң болсо, үй-бүлөлүк бюджеттин тамак-аш азыктарын сатып алуудагы салыштырмалуу салмагы ошончолук аз. Ушуга окшош эле, тамак-аш азыктарына болгон баанын деңгээли канчалык жогору болсо, үй-бүлөлүк бюджеттин тамак-аш азыктарын сатып алуудагы салыштырмалуу салмагынын деңгээли ошончолук жогору болот. М чекити калктын төлөмгө жөндөмдүүлүгү менен продукттарга болгон баалардын үй-бүлөлүк бюджеттин тамак-аш азыктарын сатып алууга бөлүнүүсү зарыл болгон салыштырмалуу салмагы менен макулдашуусу болуучу теңдештирүүнүн тең салмактагы абалын блдирет.

Мындай график тең салмактуу абалга жетишүүнү өркүндөтүүнүн керектүү багыттарын кабыл алуу жөнүндөгү айкын элестөөлөрдү берет. Мисалы, Кыргыз Республикасы үчүн учурдагы этапта үй-бүлөлүк бюджеттин тамак-аш азыктарына болгон салыштырмалуу салмагы дээрлик 50% ды түзгөн абал мүнөздүү. Бул чоңдук өнүккөн жана ийгиликтүү өнүгүп келе жаткан өлкөлөргө салыштырмалуу 3-6 эсеге көп. Кыргызстандагы үй-бүлө өзүнүн үй-бүөлүк бюджетинин дээрлик тең жарымын тамак-ашка сарптоо менен инсандын өзүнүн өнүгүүсүнө, тактап айтканда билим алууга, саламаттыкты сактоого, маданиятка, туризмге жана болочок чыгымдарга каражаттарын жеткизе албай келет.

Теориялык рационалдуу деген аталыштагы суроо-талапты түптөө көйгөйү да өтө терең жана мазмундук мааниге ээ, себеби бул түшүнүктө эң жок ждегенде көйгөйлөрдүн эки алкагы бар. Бир тараптан, тамак-аш азыктарына болгон рационалдуу деген аталыштагы суроо-талапты түптөө зарыл, экинчи тараптан бул рационалдуу суроо-талапты канааттандырууга кетүүчү кирешелердин тиешелүү булагын камсыз кылуу зарыл. Бул эки багыт бири-биринен көз каранды эмес гана болуп калбастан, өз алдынча жашоо формасына да ээ.

Ошого карабастан, алардын байланышы индивид, жер-жерлердеги, территориялардагы, калктын курамы ж.у.с. боюнча адамдардын топтору аркылуу көрүнөт. Мисалы, шаар калкынын рационалдуу суроо-талабы айыл калкынын рационалдуу суроо-талабынан айырмаланат. Ушуга окшош эле түрдө акыл эмгеги менен алектенген адамдын суроо-талабы физикалык эмгек менен алектенген адамдын суроо-талабынан айырмаланат.

Керектөөнү, өзгөчө тамак-аш азыктарын керектөөнү рационалдаштыруу – философиялык деп айтууга боло турган маселе, б.а. мисалы, медицинанын сунуштамаларын аткарууга болот, бирок көбүнчө адамдардын көпчүлүгү бул нормаларды четке кагышат деген мааниде өтө созулган маселе. Тилекке каршы, бул багыттагы агартууну жигердештирүү

да начар, эпизоддук түрдө жүргүзүлүп, калктын кеңири катмарына дээрлик жетпей жатат.

Башка жагынан алганда, тамак-аш азыктарын медицинанын сунуштамаларынын негизинде аң-сезимдүү керектөө көп учурларда, айрыкча айыл жергесинде эки тараптуу кыйынчылыктарга кабылууда: бир тараптан, рационалдуу нормаларды карманууга айыл жашоочусунун чыныгы жашоо турмушундагы шарттар жетишсиз болууда. Мисалы, санитардык-экологиялык шарттар (өзгөчө балдар үчүн), витаминдердин, углеводдордун жана тамактануунун башка элементтеринин жетишсиздиги, айыл жашоочусу медициналык жардамды жана тамактануу көйгөйлөрү боюнча кеңештерди өз убагында алууда чоң кыйынчылыктарды башынан өткөрөт, ошондуктан адамдар негизинен мурунку муундун адамдары кетиришкен катачылыктарды кайталоо менен тамактануу маселесиндеги муундан-муунга өтүп келе жаткан эрежелерди, салттарды, үрп-адаттарды карманышат.

Башка тараптан алганда, мисалы, Кыргызстанда калктын сатып алуучулук жөндөмдүүлүгүнүн артта калуусунан, тамак-аш азыктарын жөндүү керектөөнү камсыз кылуучу экономикалык өнүгүүнүн деңгээлинин жеткиликсиздигинен тамак-аш азыктарын жөндүү керектөө үчүн объективдүү шарттар азырынча түзүлө элек.

Тамактануу көйгөйүн кеңирирээк жана комплекстүү карай турган болсок, анда айрым алынган өлкөнүн алкагында да, ошондой эле глобалдык масштабда да тамак-аш азыктарын керектөө маданиятынын адамдын өнүгүүсүнүн жалпы маданияты менен тыгыз байланышы бар экендиги аныкталат. Бул төмөнкү себептерден улам болууда: Кыргызстан көптөгөн өлкөлөр менен байланыш жиптери аркылуу байланышкан, алардын жашоочулары маданияттын, анын ичинде керектөө маданиятынын жана өзгөчө тамак-аш азыктарын керектөө маданиятынын өнүгүүсүнө таасирин тийгизишет.

Өз кезегинде жалпы адамдык маданият аң-сезимдүүлүк, тигил же бул материалдык баалуулуктарды убакыт боюнча керектөөнүн мүмкүндүгүнүн

алкагындагы керектөөдөгү артыкчылыктар, керектөөлөр менен аларды канааттандыруу мүмкүнчүлүктөрүн салыштыруу ж.б. сыяктуу аспектилерди өз ичине камтыйт. Жалпы адамдык маданияттын деңгээли канчалык жогору болсо, материалдык жана руханий байлыктарды керектөөнү канааттандырууну жакшыртуунун ыктымалдуулугу ошончолук көбүрөөк болот.

Жалпы адамдык маданият – бул жөндүү керектөөлөрдү түптөө үчүн да берекелүү кыртыш болуп саналат, анткени жалпы адамдык маданият адам коомчулугу тарабынан көптөгөн жылдар аралыгында иштелип чыгылган баарлашуу эрежелерин, адамдардын жашоо ишмердүүлүгүнүн жөндүү эрежелерин жана тамакты, кийимди, турак-жайды, коммуналдык кызматтарды ж.б. жөндүү керектөө тажрыйбаларын өз ичине камтыйт.

Албетте, адамдардын тамак-аш азыктарына болгон керектөөлөрү социалдык жана экономикалык өнүгүүгө жараша өсүп баруу менен кеңейүү тенденциясына ээ. Бирок, жогоруда белгиленгендей, тамак-аш азыктарына болгон керектөөлөр керектөөлөрдүн башка түрлөрүнө салыштырмалуу адамдын организминин өзү жана анын жашоо циклы менен байланышкан тагыраак чектерге ээ. Ошондуктан да тамак-аш азыктарына болгон керектөөлөр моделдөөгө жеңилерээк баш ийет, анткени бул керектөөлөрдө башка керектөөлөргө караганда аныксыздыктар азыраак кездешет.

Ошону менен бирге тамак-аш азыктарына болгон керектөөлөрдү канааттандырууда да калктын сатып алуу жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуу менен байланышкан аныксыздыктар пайда болуусу мүмкүн. Тамак-аш азыктарын сатып алууга үй-бүлөлүк кирешенин ушул максат үчүн арналган бир бөлүгү чыгымдалат. Мындан, үй-бүлөлүк кирешенин чоңдугу канчалык чоң болсо, кирешенин тамак-аш азыктарын сатып алууга жана үйдөн сырткары жерде тамактанууга кетүүчү үлүшү ошончолук жогору болот.

Өз кезегинде кирешенин чоңдугу адамдардын коомдук пайдалуу эмгекте алектенүүсүнөн, ишкердик ишмердүүлүгүнөн, өздүк көмөкчү чарбаны уюштуруунун деңгээлинен ж.б. көз каранды.

Албетте, үй-бүлөлөрдүн кирешелерин жогорулатуу үчүн адамдардын өндүрүштүк иши үчүн шарттар, эмгектик салымды адилет баалоо жана аны төлөө, керектөөнүн коомдук фонддорун объективдүү кайра бөлүштүрүү ж.у.с. зарыл. Ушул жана башка маселелер мамлекеттик тескөө жана өндүрүштүк эмгекке жана адам коомунун чыгармачылык жигердүүлүгүнө дем берүүгө мүмкүнчүлүк берүүчү заманбап мыйзамдык актыларды чыгаруу аркылуу ийгиликтүү чечилүүсү мүмкүн.

Өндүрүштүк эмгектин, жалпы адамзаттын өнүгүүсүнүн маданиятынын жана керектөө маданиятынын деңгээлинин шарттарын, ошондой эле рационалдуу керектөөнү түптөө жана калктын төлөмгө жөндөмүүлүгү маселелерин кароо менен агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясына болгон төлөмгө жөндөмдүү керектөөлөрдү канааттандыруунун схемасын түзүүгө болот.

2.3-сүрөт. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясына болгон төлөмгө жөндөмдүү канааттандыруу схемасы.



Булагы автор тарабынан түзүлгөн.

1. Керектөөлөрдүн блогу. Бул блок калктын азык-түлүк товарларына жана өнөр жайдын айыл чарба сырьёсуна болгон керектөөлөрүн бириктирет. Көпчүлүк учурларда бул керектөөлөр башка блоктордон көз карандысыз

түрдө пай болушат. Мисалы, адам агроөнөр жай өндүрүшүнүн же текстилдикөнөр жайынын, курулуштун, музыкалык билим берүүнүн өнүгүү деңгээлинен көз карандысыз түрдө тамак-ашка, турак жайга, кийим-кечекке, музыкага муктаж болот. Бирок, керектөөлөрдүн масштабдарынын өнүгүү даражасы, ошондой эле керектөөлөрдүн пайда болуу орду баары бир адамдардын жашоо орду боюнча мейкиндиктеги жайгашуусунан, калктын жыныстык-жаштык түзүмүнөн, жашоо образынан ж.б. факторлордон көз каранды. Бирок аларды, б.а. керектөөлөрдү, өзгөчө айыл чарба сырьёсуна болгон керектөөлөрдү бул керектөөлөрдүн чексиз көп түрдүүлүгүнөн, ошондой эле алардын мейкиндиктеги жана убакыттагы сандык жана сапаттык өзгөрүүлөрүнүн аныксыздыгынан улам алдын ала аныктоого мүмкүн эмес.

2. Жөндүү керектөөлөрдүн блогу. Азык-түлүк товарларына, ошондой эле өнөр жайдын айыл чарба сырьёсуна болгон жөндүү керектөөлөрдү түптөө өтө көйгөйлүү маселе болуп саналат. Адамдарга керектөөнүн кандайдыр бир нормаларын же деңгээлин эч кандай мыйзамдык актылар же буйруктар менен тануулоого болбой турганы түшүнүктүү, себеби адам төрөлгөндөн баштап түрдүү мажбурлоолордон эркин зат. Башка жагынан, жүрүм-турумдун жана материалдык жана руханий жыргалчылыктарды жөндүү керектөөнүн нормаларынын түрдүү көрүнүштөгү коомдук, моралдык, медициналык ж.б. эрежелери бар. Коом мындай нормаларды жашоого жана биргелешкен коллективдүү жашоо ишмердүүлүгүн жүргүзүүгө ыңгайлуу болсун үчүн иштеп чыгат. Бирок коомдук же өздүк нормалар бири-бири менен макулдашылган түрдө болгону менен аларды милдеттүү идентификациялоого болбойт, андыктан алардын тыгыз байланышын камсыз кылуу – горизонталдык жана тик байланыштардын татаал түзүмдөрүнөн жана иерархияларынан турган коомдук түзүмдүн өзүнө тиешелүү жумуш. Мында негизги ролду мамлекет, өзүн-өзү башкаруунун коомдук органдары, коомдун иштөө режими ж.б. ойнойт.

Материалдык жана руханий байлыктарды керектөөнүн рационалдуу түзүмүн түптөөдө, биздин көз карашыбызча, маданият (жалпы адамдык маданият, элдердин маданияты, өндүрүүнүн жана керектөөнүн маданияты) биринчи даражадагы мааниге ээ. Мында керектөө маданияты, жеке алганда тамак-ашты керектөө маданияты терең тарыхый тамырларга, ошондой эле социалды, диний, мейкиндиктик ж.у.с. коомдук кубулуштардын анык бир тибине байланыштуулукка ээ.

Мындан сырткары, жөндүү керектөөлөрдү түптөө – узакка созулган, анын үстүнө экономикалык жана коомдук өнүгүүнүн, өндүрүштүк ишмердүүлүктүн интенсификациясынын, жалпы коомдук жашоонун өркүндөтүлгөн тибинин ж.б. деңгээлинен көз каранды.

Жөндүү керектөөлөрдү түптөөдө маданияттан сырткары (V блок), сөздүн кеңири маанисинде караганда, өнүгүүнүн тиешелүү деңгээлин камсыз кылуу үчүн дал ушундай норма (жөндүү) керектигин аңдап жетүү да олуттуу мааниге ээ.

3. Керектөөнүн төлөмгө жөндөмдүүлүгүн, б.а. агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясына болгон суроо-талапты камсыз кылуу блогу, буга калктын кирешесинин деңгээли, тактап айтканда анын тамактанууга болгон керектөөнү камсыз кылууга кетүүчү бөлүгү чечүүчү таасир көрсөтөт. Албетте, кирешенин деңгээли канчалык чоң болсо, суроо-талапты жана биринчи кезекте керектөөнүн рационалдуу нормалары боюнча суроо-талаптарды канааттандыруу мүмкүнчүлүктөрү ошончолук көп болот.

Өз кезегинде кирешелердин деңгээлин жогорулатуу үчүн жогору өндүрүштүү эмгектин тиешелүү шарттары болуусу зарыл, бул шарттарды камсыз кылууда негизги ролду мамлекеттик тескөө жана жогору өндүрүмдүү эмгекке болгон адекваттуу мотивацияларды түзүү чаралары (2.3-сүрөттөгү IV блок) негизги ролду ойношот.

Албетте, керектөөнүн рационалдуу нормаларын камсыз кылууда гана эмес, керектөөлөрдүн пайда болуусунда жана алардын өнүгүүсүндө, ошондой эле эмгектин жогору өндүрүмдүүлүгүн мотивациялоодо да жалпы

адамдык маданият менен адамдык өнүгүүнүн индекси маанилүү роль ойнойт. Адамдык өнүгүүнүн жана жалпы адамдык маданияттын деңгээли канчалык жогору болсо, жөндүү керектөөлөрдү канааттандыруунун деңгээлине жетишүүгө болгон аракеттер ошончолук максатка ылайыктуураак болот (V блок).

Жогоруда айтылгандардын бардыгы айрым индивиддин, үй-бүлөлөрдүн, адамдардын тобунун жана бүтүндөй коомдун жөндүү суроо-талаптарын түптөө менен түздөн-түз байланышкан.

Мында суроо-талапты түбөлүктүү же узак мөөнөткө орнотулган чоңдук катары элестетүүө болбойт, анткени төлөмгө жөндөмдүү керектөө да кыймылдуу, ал түрдүү жагдайлардын таасири астында мейкиндикте жана убакытта өзгөрүп турат. Жагдайлардын катарына товардык жана каржылык камсыздоо факторлорунан сырткары кардардын дал ушул товарга же продуктка болгон каалоосун ойготууга мүмкүнчүлүк берүүчү жагдайлардын комплексин кошууга болот. Муну төмөнкүдөй көрүнүштө сүрөттөгө болот(2.4 сүрөт):



Булак автор тарабынан түзүлгөн

2.4-сүрөт. Товарларга жана продукттарга болгон суроо-талапты канааттандыруу жараяны

Сүрөттөн көрүнүп тургандай, суроо-талап эң жок дегенде үч тараптардын – товарлардын болуусунун, төлөмгө жөндөмдүүлүктүн болуусунун жана кардардын өзүнүн суроо-талабын дал ушул жол менен канааттандырууга каалоосунун пайда болуусунун өз ара аракеттенүүлөрүндө канааттандырылды деп эсептелет.

Көбүнчө рынокто жетиштүү сандагы товардык-материалдык баалуулуктар, ошондой эле жетиштүү сандагы каржылык жактан мүмкүнчүлүктүү кардарлар бар, бирок түрдүү жагдайлардын, жекече алганда каалоонун жоктугунан же суроо-талапты канааттандыруунун башка жолдорун күтүп туруунун айынан сатуу-сатып алуу бүтүмү ишке ашпай калган учурлар болот. Ушуга байланыштуу рыноктогу айырбаштоо амалдары көп тарабынан кокустук мүнөзгө ээ.

Рыноктогу мындай кокустуктардын пайда болуусун жылмакайлоо үчүн экономикалык адабияттарда суроо-талапты үйрөнүү үчүн маркетингдик изилдөөлөрдү өткөрүү сунушталат. Маркетингдик изилдөөлөрдүн ийгиликтери жеткиликтүү даражада белгилүү. Жекече алганда, алгач суроо-талапты, андан кийин өндүрүштү ушул суроо-талапка ылайыкташтыруу жана муну менен суроо-талаптын түптөлүүсүнүн ишенимдүүлүгүн жогорулатуу сунуш кылынат. Албетте, мындай ыктоо сатуучулар менен кардарлардын компромиссинин эсебинен товарларга жана кызматтарга болгон суроо-талап менен сунуштардын өз ара мамилесинин ишенимдүүлүгүн арттырат.

Ошону менен бирге жогоруда аталган ыкма – суроо-талаптын түптөөнүн ишенимдүүлүгүн жогорулатуунун жалгыз жолу эмес. Анткени суроо-талапты рынокко жогорураак керектөөчүлүк касиеттерге, ошондой эле мурункуга салыштырмалуу төмөнүрөөк баадагы жаңы товарларды жана кызматтарды алып чыгуу менен жаратууга болот.

Биздин талдоо республикадагы товарлардын жана кызматтардын рыногунда (мисалы, Бишкек, Ош, Жалал-Абад ж.б. шаарларында) суроо-талапты түптөөнүн бул же башка ыкмаларына артыкчылык берүүгө мүмкүн эместигин көрсөттү. Алардын ар бири (маркетингдик, рынокто товарлардын

жаңы түрлөрүнүн пайда болуусу катары түшүнүлгөн инновациялык) өздөрүнүн артыкчылыктарына жана кемчилдиктерине ээ. Мисалы, маркетингдик изилдөөлөр анык бир мезгил аралыгында орноп калган, кардарлар да, сатуучулар да багыт алган суроо-талаптын деңгээлин көрсөтөт. Ошого карабастан маркетингдик изилдөө өткөн мезгилди чагылдырат, б.а. изилдөөнүн жыйынтыктары өндүрүүчүлөр менен кардарларга жеткичекти өзүнүн маанилүүлүгүн жоготот жана кардарлардын каалоолору товарларды өндүрүүчүлөрдүн аракетинен көрө тезирээк өзгөрөт. Товарларды жана продукттарды өндүрүүчүлөр көбүнчө кардарлардын бул багыттагы каалоолорун алдын ала көрө билүүгө жана таба билүүгө аракет кылышат.

Бул айтылгандара байланыштуу кээ бир товар өндүрүүчүлөр кардарлардын каалоолорун табууга арналган изилдөөлөрдү жүргүзүп, товарларын ушул каалоолорго ылайык чыгарууга умтулушат. Мисалы, өз кезегинде япониялык телевизор, видео аппаратура, автомашина, радио аппаратура, электрондук приборлорду ж.б. өндүрүүчүлөр рынокко кыска мөөнөттө кардарлардын сүйүүсүнө ээ болушкан товарларды чыгарышып, башка өлкөлөрдүн ушуга окшош товарларына салыштырмалуу төмөн баадагы сапаттуу товарларды чыгаруунун жашоого жөндөмдүүлүгүн далилдешти.

Ошентип, суроо-талаптын түптөлүүсү – бул бир тараптуу кыймылдагы кубулуш эмес, көп тараптуу кубулуш. Ушуга байланыштуу суроо-талапты түптөөнүн дагы бир тарабы, тактап айтканда калктын сатып алуучулук жөндөмүн кирешелердин анча жогору эмес деңгээлине ээ болушкан Кыргызстандын калкына карата камсыз кылуунун дагы бир тарабы жогору кызыкчылыкты жаратат. Анын үстүнө бул көйгөй калктын толук жумуштуулугун камсыз кылуу, жумушсуздукту жоюу көз карашынан алганда да, калктын жашоо деңгээлин, анын ичинде толук кандуу тамактануунун эсебинен да жогорулатуу максатында да актуалдуу.

Жогоруда көрсөтүлгөн көйгөйдү чечүү ата-мекендик агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн көтөрүүдө да, республиканын

азык-түлүк товарлары менен өзүн-өзү камсыз кылуудагы салыштырмалуу салмагын жогорулатууда да принципалдуу мааниге ээ. Бул иште көйгөйлөр да бар, себеби азык-түлүк товарларынын импортунун салыштырмалуу салмагы анын экспортуна салыштырмалуу жылдан-жылга жогорулап жаткандыгынын тенденциясы байкалууда, ал эми башка тараптан алганда, калктын кирешелеринин тамактанууга кетүүчү салыштырмалуу салмагы дагы деле өтө жогору бойдон калууда (50%дын айланасында).

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн суроо-талаптын натыйжалуу түзүмүн түптөөнүн эсебинен жогорулатуу маселесинин коюлуусунун жана ишке ашырылуусунун логистикалык схемасын төмөнкүдөй көрүнүштө көрсөтүүгө болот: (Сүрөт: 2.5)



Булак: автор тарабынан алынды

Сүрөт: 2.5. Рационалдуу тамактануу стандарттарын киргизүүнүн эсебинен агроөнөр жай комплексинин продукциясына суроо-талапты түзүүнүн логикалык схемасы

Келтирилген ушул логикалык схемадан көрүнүп тургандай, агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясына болгон суроо-талапты түптөө бардык адамдардын керектөөлөрүн кандайдыр бир стандарттар боюна механикалык түрдө теңдөөнү көздөйт. Тескерисинче, бул жерде өсүп жаткан керектөөлөрдү рационалдуу түрдө “деги эле” же “орточо” канааттандыруу эмес, мында жекече өздүк талапка жана сезимине ылайык канааттандыруу каралып жатат. Белгилүү болгондой, булар кыймылдуу, себеби коомдук прогресс жана өндүрүштүн интенсификациясы менен адамдарда жаңы, улам

көп түрдүү болуп бара жаткан сезимдери жана керектөөлөрү түптөлүп жатат. Демек, сөз илимий изилдөөлөрдүн жардамында экономиканын жетишкендиктеринен жана маданияттын деңгээлин жогорулатуудан, ошондой эле аларды келечекте өнүктүрүүнүн тенденцияларынан келип чыгуу менен деңгээли жана түзүмү боюнча рационалдуу керектөө жөнүндөгү биздин элестөөлөрүбүздү тагыраак чагылдырган нормаларды орнотуу жөнүндө болуусу керек.

Керектөөнүн рационалдуу нормаларын терең илимий негизде тыкан иштеп чыгуу өндүрүштүү туура башкаруу каражаттары менен калктын керектөөлөрүн туура жана ар тараптуу эсепке алуунун кепилдиги болуп кызмат кылат.

Сууроо-талапты түптөөнүн башка бир маанилүү тарабы үй-бүлөлөрдүн иштеген мүчөлөрүнүн эмгек акысынын, өздүк көмөкчү чарабалардын, пенсия, жөлөк пул, стипендия ж.у.с. түрдөгү керектөөнүн коомдук фонддорунан алынган жеңилдиктердин, ошондой эле болочок мезгил үчүн даярдалган жыйынды акчалардын эсебинен калктын киреше булактарын үзгүлтүксүз жогорулатууда турат.

Тарыхый чындыктан келип чыгуу менен рынок шарттарында ишкердик кирешенин жана менчиктен болгон кирешенин үлүшү жалданма жумушчулардын эмгегинин төлөмдөрүнүн салыштырмалуу салмагынын азаюусу менен бир эле убакта улам көбөйүп бара жаткандыгын айтууга болот. Бул адамдардын материалдык жана руханий байлыктарга болгон керектөөлөрүнүн көп бөлүгү, дүйнөлүк тажрыйба көрсөткөндөй, өндүрүштүк эмгекке болгон чыныгы кызыкчылыкты жана мотивацияны камсыз кылуучу ишкердик ишмердүүлүктүн өнүгүүсүнүн эсебинен канааттандырылаары менен байланышкан.

2-БӨЛҮМ БОЮНЧА ТЫЯНАКТАР:

1. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгү тармактын ишинин натыйжалуулугу менен тыгыз байланышта. Андыктан Кыргыз Республикасынын АӨЖКсынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу тармакты инновациялык өнүктүрүү, материалдык-техникалык базаны модернизациялоо, алдыңкы технологияларды кийирүү, рыноктук менен мамлекеттик жөнгө салуу механизмдерин айкалыштыруу шарттарында гана ишке ашары негизделинет.

2. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү тармактын, ишкананын, продукциянын деңгээлинде бааланышы мүмкүн. Тармактын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн критерийлери болуп продукцияны сатуунун көлөмү, кирешелүүлүк көрсөткүчтөрүнүн жогорулашы, экспорттун көлөмү, кайра иштетүү өнөр-жайынын экспортуна салык жана бажы келип түшүүлөрүнүн өлчөмү саналат. Агроөнөр жай продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгү продукциянын сапаты, баасы жана керектөөчүлөрдүн канааттануу даражасы менен бааланышы мүмкүн.

3. Продукциянын, ишкананын, тармактын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун комплекстүү, эксперттик, салыштыруу, интегралдык ж.б. көптөгөн ыкмалары сүрөттөлдү. Атаандаштыктын кайсы деңгээли, кандай ыкма менен бааланып жатканына карабастан, эң башкысы, анын бардык аспектилерин бир мезгилде, системалуу, комплекстүү талдоо зарыл экендиги менен аныкталат.

4. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоо ыкмасын анын продукциясына болгон рыноктук суроо-талапты канааттандырууну эске алуу менен тактоо жана толуктоо сунуш кылынат.

3-БАП. КЫРГЫЗСТАНДЫН АГРОӨНӨР ЖАЙ ӨНДҮРҮШҮНҮН АЗЫРКЫ АБАЛЫН ЖАНА АНЫН РЫНОК ШАРТТАРЫНДА АРАКЕТТЕНИШИН БААЛОО

3.1. Республиканын агрардык секторунун абалы жана атаандаштык жөндөмдүүлүгү

Өлкөнүн агроөнөр жай комплекси, белгилүү болгондой, товарлар жана кызматтар рыногунда жалпы максатка жетүү, технологиялык, уюштуруучулук жагынан өз ара байланышкан экономиканын бир нече секторунан турат. Бул секторлор төмөнкүлөр:

- айыл чарбасы;
- айыл чарба продукциясын кайра иштетүү;
- айыл чарбасына өндүрүш каражаттарын жеткирип берүү (техника, минералдык жер семирткичтер);
- АӨЖКти тейлөө боюнча инфраструктура.

Бул жерде АӨЖК ядросу болуп бир нече себептер менен айыл чарбасы саналат. Биринчиден, АӨЖК ишмердүүлүгүнүн бардык түрлөрү айыл чарбасы менен байланышкан, бул айыл чарба продукциясын кайра иштетүүнү техника менен камсыз кылуу, инфраструктуралык тейлөө ж.б. Экинчиден, айыл чарбасы АӨЖК ишмердүүлүгүнүн айыл чарба продукциясын өстүрүүдөн тартып, андан кийин аны иштетүү жана продукцияны керектөөчүлөргө жеткирүүгө чейинки этаптарынын башталышы болуп саналат.

Андыктан, айыл чарбасы, тагыраак айтканда анда өндүрүлгөн продукция экономиканын башка секторлоруна продукцияны кайра иштетүү, ташуу, сатуу үчүн базаны түзөт. Ошондуктан агрардык сектордун продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоо чоң мааниге ээ. Мындан айыл чарба продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгү көйгөйлөрүн аныктоого болот.

Эң оболу, атаандаштык жөндөмдүүлүгү атаандаштык чөйрөсүндө жана рыноктук механизм аракеттенген, демек суроо-талап жана сунуш өз ара байланышкак жерде гана келип чыгат. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү – салыштырмалуу түшүнүк жана мейкиндикте жана убакытта өлчөнөт, б.а. тигил же бул жерде белгилүү мезгилде атаандаштыкка жөндөмдүү товар башка жерде жана бөлөк мезгилде атаандаштыкка жөндөмдүү эмес болуп калышы мүмкүн. Ошондуктан атаандаштык жөндөмдүүлүгү түшүнүгү өзгөрмөлүү түшүнүк жана ага абдан көп факторлор таасирин тийгизет.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгү – бул, эң оболу, суроо-талап менен сунуштун катышы. Суроо-талаптын чоңдугу канчалык чоң болсо, атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу мүмкүнчүлүгү ошончолук көбүрөөк болот жана тескерисинче. Бул кырдаалда бирдей товарлардын өндүрүүчүлөрү жана сатуучулары атаандаш болушат жана бирдей товарлардын сатып алуучулары да жагымдуураак шарттар менен сатып алуу үчүн атаандашышат.

Агрардык сектордун продукциясына карата атаандаштык жөндөмдүүлүгү продукцияны өстүрүүдөн бир топ мурда, б.а. атаандаштык артыкчылыктарына ээ болгон айдоо аянттарын тандоодон баштап калыптана баштайт. Топурактын түшүмдүүлүгү, рынокко жакындыгы, сатып алуучулардын каалоолоруна ылайык келиши, сактоо жана ташуу шарттары ж.б.у.с. камтыйт. Мунун баары акыры келип акыркы керектөөнүн баасына таасирин тийгизет. Ошондуктан рынокто минималдык баа суралган продукция эмес, пайдалануу мөөнөтү ичинде минималдык баага ээ болгон продукция атаандаштыкка жөндөмдүү болот.

Мындан продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоону айыл чарба продукциясын өстүрүүдөн баштап, кайра иштетүү, ташуу жана продукцияны сатуу жана ташуу чыгымдарын, ошондой эле өндүрүүчүлөр менен ортомчулардын пайдасын төлөөнү акыркы керектөөчү жүргүзөт экендиги келип чыгат. Ошондуктан мындай баалоо, биздин оюбузча, бир жагынан, комплекстүү болушу, экинчи жагынан бардык деңгээлдерди, б.а.

функционалдык жана уюштуруучулук деңгээлдерди чагылдырышы керек. АӨЖК атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун дагы бир өзгөчөлүгү айыл чарбасынын аймактык белги боюнча уюштурулушу менен байланышкан. Натыйжада агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн төмөнкүдөй баалоого болот (3.1-сүрөт).



Булагы: автор тарабынан түзүлдү.

3.1-сүрөт. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн деңгээлдери/

Чиймеден көрүнүп тургандай, атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн деңгээлдерин агроөнөр жай өндүрүшүнүн объектилеринин мейкиндикте

жайгашуусуна карап шарттуу түрдө функционалдык жана уюштуруучулук деңгээлдерге бөлүп кароого болот.

Атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн деңгээлине факторлордун таасиринин анализинде АӨЖКинин регионалдык деңгээлине карата факторлордун таасир тийгизүүсүнүн багыттарын азыркы экономикалык кырдаалды эске алуу менен өзгөчө бөлүп көрсөтүү зарыл. Иште өндүрүш факторлорунун төмөнкү детерминанталары каралды: инвестициялар, инновациялар, тектеш жана колдоо көрсөтүүчү тармактардын өнүгүүсү, агрардык саясат.

Өз кезегинде, детерминанталар өздөрү региондо түзүлгөн шарттарга жараша регионалдык АӨЖКинин атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн ар түрдүү деңгээлин камсыз кылышы мүмкүн, мазмунуна карап экономикалык, уюштуруучулук, саясий, укуктук, социалдык жана маданий шарттарды айырмалоого болот.

Регионалдык АӨЖКинин атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн иштелип чыккан моделинин практикалык мааниси өндүрүш факторлорунун көлөмүнүн жана сапатынын, өндүрүш факторлорунун детерминанталарын пайдалануу мүмкүнчүлүктөрүнүн жана детерминанталардын аракеттениши үчүн шарттарды калыптандыруу жөндөмдүүлүгүнү деңгээлинде региондун атаандаштык артыкчылыктарын түзүү боюнча иш-аракеттердин тең салмактуулугун камсыз кылууда турат (3.2-сүрөт).

Андан ары атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн деңгээлдери (функционалдык, уюштуруучулук) боюнча да, АӨЖКинин ар бир түзүүчүсү (айыл чарбасы, кайра иштетүү, инфраструктура жана башкалар) боюнча да фактордук анализ жүргүзүү зарыл.

Жалпы республика боюнча жана региондордун (облустардын) алкагында айыл чарба продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин тийгизген факторлордун анализи кызыгуу жаратат.



3.2-сүрөт. Регионалдык АӨЖКинин атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн структуралык модели

Булагы: автор тарабынан түзүлгөн.

2019-жылдын башына төмөнкү менчиктин формалары боюнча 440 миңден ашык аракеттеги чарба жүргүзүүчү субъектилер айыл чарба ишмердүүлүгү менен алектенишкен (3.1-таблица).

Таблицадан көрүнүп тургандай, 2019-жылы айыл чарба субъектилеринин саны 2015-жылга салыштырмалуу 55 миң бирдикке же 14% көбөйгөн. Бул негизинен дыйкан (фермердик) чарбалардын жана жеке ишкерлердин санынын көбөйүшү менен байланышкан. 2019-жылы чарба жүргүзүүчү субъектилердин 75,6% дыйкан (фермердик) чарбалар, 24,2% жеке ишкерлер, 0,1% - жамааттык, 0,01% - мамлекеттик чарбалар болгон. Мындай түзүлүш товар өндүрүүчүлөрдүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө, тагыраак айтканда алардын жер ресурстары, техника, эмгек ресурстары

менен камсыздалышына, ошондой эле өндүрүштүн адистешүү жана концентрациялануу даражасына таасирин тийгизет.

3.1-таблица - Айыл чарбасынын азыркы учурда чарба жүргүзүп жаткан субъектилеринин саны (жылдын аягына карата)

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Бирдик								
Бардыгы	332170	401350	415433	429217	440055	453127	462483	468402
Анын ичинен:								
Мамлекеттик чарбалар	64	38	33	27	26	31	31	34
Жамааттык чарбалар	509	518	481	460	427	464	517	554
Дыйкан (фермердик) чарбалар	531059	300245	312833	323245	332909	342153	349159	354654
Жеке ишкерлер	538	100 549	102 086	105 485	106 693	110155	112422	112769
Жыйынтыкка карата пайыз менен								
Айыл чарбасы	100	100	100	100	100	100	100	100
Анын ичинен:								
Мамлекеттик чарбалар	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Жамааттык чарбалар	0,15	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,11	0,12
Дыйкан (фермердик) чарбалар	99,7	74,7	75,3	75,3	75,6	75,5	75,5	75,7
Жеке ишкерлер	0,16	25,0	24,6	24,6	24,2	24,3	24,3	24,1

Булагы: КР Айыл чарбасы (стат. жыйнак). – Б., 2022

Бир чарбага туура келген жер тилкеси канчалык аз болсо, айыл чарба техникасын пайдалануу жана чарбаларга өсүмдүктөрдү химиялык иштетүү, топуракты жумшартуу, культивация, ирригация сыяктуу көмөкчү сервистик кызматтарды көрсөтүү менен байланышкан өндүрүштү уюштуруунун атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кылуу ошончолук төмөн болот.

2019-жылдын аягына бир дыйкан чарбага орто эсеп менен 25,2 га айдоо аянты туура келген, бул өсүмдүктөрдү которуштуруп айдоону жана өсүмдүк эгүүнү адистештирүүнү эффективдүү уюштуруу үчүн жетишсиз. Дыйканчылык, өз кезегинде, 10 ири топко бөлүнөт (дан эгиндери, техникалык эгиндер, жашылчалар, бакча өсүмдүктөрү ж.б., алардын ар бири

дагы бөлүнөт, мисалы, дан эгиндери бир нече түрлөргө бөлүнөт. Бир чарбага туура келген айдоонун мындай түзүмүндө дыйкан чарбаларын химиялык коргоо каражаттары, ирригациялык агрегаттар ж.б. менен камсыз кылуу эле эмес, жогорку өндүрүмдүү айыл чарба техникасын, ошондой эле квалификациялуу адистерди пайдалануу тууралуу сөз кылууга болбошу анык.

Мал чарбачылыгында да абал ушундай эле, анткени адистешкен бордоп семиртүүчү, кой чарба жана башка чарбалардын жоктугу шарттарында малдын башы майда фермердик чарбаларда топтоштурулган (3.2- таблица).

3.2-таблица. Бир чарбага туура келген малдын башы. (миң баш)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ири мүйүздүү мал	2,3	2,6	2,1	1,4	1,6	1,4	1,4
Анын ичинен уйлар	0,8	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
Койлор жана эчкилер	17,1	17,8	17,6	17,1	18,3	18,5	19,5
Жылкылар	2,2	2,4	2,5	2,5	2,6	2,5	2,6

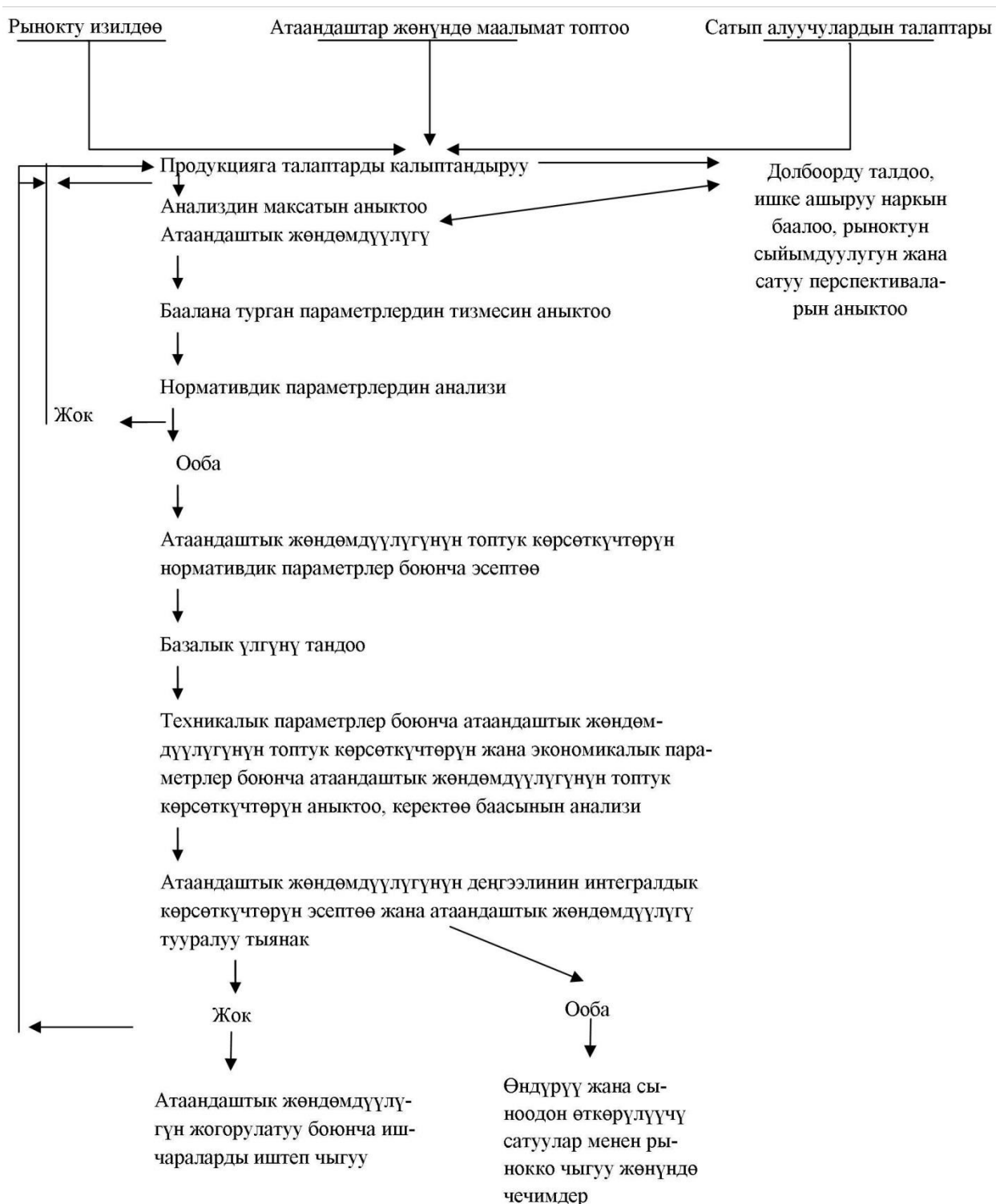
Булагы: КР Айыл чарбасы. Б., 2022

Таблицадан көрүнүп тургандай, изилденип жаткан мезгил аралыгында бир чарбага туура келген малдын башы анча өзгөргөн эмес. Мал негизинен механизацияланбаган өздүк үй чарбаларда кармалат. Башкача айтканда, мал чарба ишмердүүлүгү өтө эле жөнөкөй жолдор менен жүргүзүлөт, сүт, эт ж.б. багыттарда адистешкен ири фермердик чарбалар жок. Мал чарба фермаларынын басымдуу бөлүгү механизацияланган малга тоют берүүнү жана сүттү саап алуу шаймандары менен жабдылган эмес. Ошондуктан мал чарба тармагында ЕАЭБнын алкагында эле эмес, ички рынокто да атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кылуу азырынча мүмкүн эмес.

Бүгүнкү күндө сүттү кайра иштетүү боюнча 12 ишкана гана продукциясын ЕАЭБнин алкагында сатууга укук берген техникалык регламентке сертификаты бар. Белгилүү болгондой чийки сүттү, айрыкча жайдын күндөрү алыскы жайлоолордон сүт иштетүү ишканаларына ташып

келинет, бул максатта атайын жабдылган транспорт каражаттары жетишсиз, бул сырьенун сапатын кескин төмөндөтөт, жана муну менен продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө терс таасирин тийгизет.

Айыл чарба продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн изилдөөнү рыноктун, керектөөчүлөрдүн табиттеринин өзгөрүүлөрүнө карап, ошондой эле рыноктун продукция менен туруктуу каныгуусуна жараша тынымсыз жүргүзүү зарыл. Айыл чарбасына инновациялык технологияларды кийирүү экономиканын башка секторлоруна караганда тезирээк темп менен жүрүүдө. Айыл чарба продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн деңгээлин изилдөөнү үзгүлтүксүз жүргүзүүгө көбүрөөк көңүл бурулууда (3.3-сүрөт).



Булагы: Л.С. Завьялов, В.Е. Демидов Формула успеха: маркетинг. - 1991. - б. 156.

3.3-сүрөт. Атаандаштык деңгээлин баалоонун схемасы

Сүрөттөн көрүнүп тургандай, атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоо конкреттүү максаттарга жетүү максатын көздөйт, алардын бири продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу чараларын, экинчиси атаандаштык жөндөмдүүлүгү маселелеринин комплексин

практикалык колдонууга багытталган жаңы долбоордук чечимди иштеп чыгууну камтыйт.

Кыргызстан үчүн республиканын экономикасынын агрардык секторунун маанилүүлүгүн эске алуу менен бул тармактын атаандаштыкка жөндөмдүү абалына жетүү стратегиясы азыркы мезгилде жана жакынкы келечекте приоритеттүү маселелерге кирет.

Мында биринчи кезекте өлкө үчүн айыл чарбасынын өндүрүштүк потенциалын баалоо маанилүү. 2017-жылдын 1-январына карата республикада айыл чарбасы, токой чарбасы жана балыкчылык чөйрөсүндө ишмердүүлүк менен алектенген 415 миңден ашык аракеттеги чарба жүргүзүүчү субъектилер катталган. Алардын ичинен 313 миңи же мындай субъектилердин жалпы санынын 75,4 % дыйкан (фермердик) чарбалар, 102 миңи, же 24,6% - айыл чарба өндүрүшү менен алектенген жеке ишкерлер болуп саналат.

Чарба жүргүзүүчү субъектилер аркылуу алардагы жумушчу күчү, өндүрүш каражаттары, эмгек предметтери ж.б.у.с. өндүрүштүк кубаттуулуктарды кыймылга келтирген менен, чарба жүргүзүүчү субъектилердин саны агрардык сектордун өндүрүштүк потенциалын пайдалануу көрсөткүчүн мүнөздөй албайт. Өндүрүштүк мүмкүнчүлүктөрдү ишке ашыруу өндүрүштүк ишмердүүлүктүн натыйжаларына жетүүнүн максаттык багыттарына баш ийүүгө тийиш, ал айыл чарба ишмердүүлүгүнүн натыйжалары бааланган ички жана тышкы рыноктордо өлчөнөт.

Дагы бир жагынан, өндүрүштүк потенциал максаттарга жетүү маселесине ылайык келүүгө тийиш, бул чарба жүргүзүүчү субъектилердин тигил же бул уюштуруучулук формасынын атаандаштык артыкчылыктарын ишке ашыруу шарттарында камсыз кылынышы керек. Башкача айтканда ар бир чарба жүргүзүүчү субъект өзүнүн өндүрүштүк потенциалын тиешелүү атаандаш чөйрөнү түзүү аркылуу ишке ашырууга тийиш.

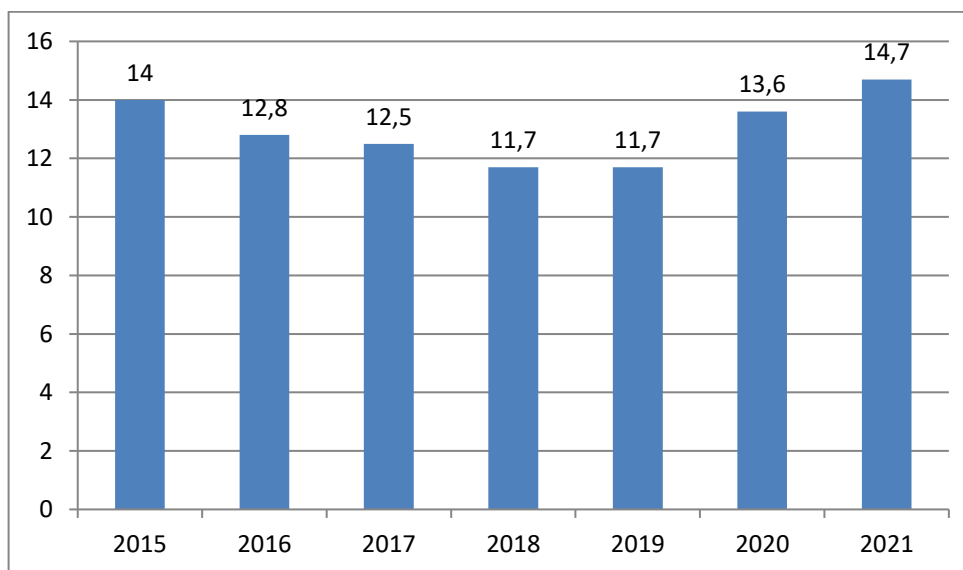
Анткен менен, биздин анализ көрсөткөндөй, менчиктин көп түрдүүлүгү жана ишкердик ишмердүүлүктүн эркиндиги шарттарында ар түрдүү

уюштуруучулук формалары аркылуу экономиканын либералдашуусу чарба жүргүзүүчү субъектилердин ишмердүүлүгүнүн жетишерлик атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кыла албайт. Анткени атаандаштык жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуу үчүн айыл чарба продукцияларынын сапаттык мүнөздөмөлөрүнөн, аны өндүрүүчүлөрдөн керектөөчүлөргө чейин жеткирүүдөн тышкары продукциянын бир бирдигине салыштырмалуу төмөн чыгымдарды камсыз кылуу зарыл. Мына ушул көрсөткүчтөр боюнча учурдагы уюштуруучулук формалар салыштырмалуу артыкчылыктарды камсыз кыла албайт.

Салыштырмалуу төмөн чыгымдарга жетишүү үчүн, эң оболу, чарба жүргүзүүчү субъектилердин оптималдуу түзүмдөрүн, өндүрүш каражаттарынын, жумушчу күчүнүн, жер ресурстарынын жана айыл чарба продукциясын ташууга, сактоого ж.б.у.с. чыгымдардын оптималдуу көлөмдөрүн калыптандыруу талап кылынат. Башкача айтканда, чарба жүргүзүүчү субъектилердин ишмердүүлүгүнүн натыйжалары менен өндүрүш каражаттарынын курамынын ортосунда түздөн-түз байланыш бар. Анткени дыйкан жана фермердик чарбаларды түзүүдө бул фактор эске алынган эмес, чарбалар экономикалык кесепеттери эске алынбай, каалаган натыйжалуулукка жетүүгө жөндөмсүз болуп түзүлгөн. Мында негизги көйгөйлөр болуп бир чарбага туура келген жер ресурстарынын аздыгы, дыйкан чарбалардын техникалык жактан начар жабдылышы, айыл чарба техникасынын жетишсиздиги жана эскилиги, дыйкандардын дээрлик натуралдык чарба жүргүзүшү саналат.

Мунун баары акыры аягында айрыкча тышкы рыноктордо атаандаштыкка жөндөмдүү чөйрөнү түзүүгө тоскоолдук жаратты. Чарбалардын натуралдашуусу барган сайын тышкы рынок менен, жана кайра иштетүү ишканалары менен ажырымдын күчөшүнө алып келген. Буга өндүрүлгөн айыл чарба продукциясынын кайра иштетүүгө жөнөтүлгөн бөлүгү анын 15% жетпейт экендиги далил болот. Экинчи жагынан алганда

бул айыл чарба продукциясынын дүң кошумча наркынын кыскарышына шарт түзөт (3.4-чийме).



Булагы: КР айыл чарбасы. - Бишкек, 2022.

3.4-чийме. Айыл чарба продукциясынын дүң кошумча наркы (ИДПга % менен)

Сүрөттөн көрүнүп тургандай, 2019-жылы айыл чарба продукцияларынын дүң кошумча наркынын үлүшү республиканын ички дүң өнүмүндө 12,1 пайызды түздү, бул 2017-жылга салыштырмалуу 0,9 пайыздык ченемге, 2015-жылга салыштырмалуу 3,5 пайыздык ченемге аз.

Айыл чарбасынын эң маанилүү потенциалы болуп себүү аянттары саналат, алар бир жагынан ылайыктуу климаттык шарттарга ээ болгон табигый ресурстар, алар өлкөнүн ар кайсы аймактарынын табигый жайгашкан жерлери болсо, экинчи жагынан, жер ресурстарын пайдалануу белгилүү бир өсүмдүктү өстүрүү үчүн жер ресурстарын бөлүштүрүү, жерди коргоо менен байланышкан экономикалык иш-аракеттерге байланыштуу топурактын сакталышына, агротехникалык ченемдерге, сугат жерлеринен ж.б.көз каранды болот. Табигаттын белектери менен агрегаттын агротехникалык ыкмаларынын айкалышы агрардык сектордун экономикалык жана маркетингдик иш-аракеттеринин максаттарына жооп бере турган өндүрүштүк потенциалды жаратат. Айыл чарба өсүмдүктөрүнүн айдоо аянты төмөндө келтирилген (3.3-табл.).

3.3-таблица - Айыл чарба эгиндеринин айдоо аянттары (миң гектар)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Чарбалардын бардык түрлөрү							
Бардык айдоо аянты	1 185,9	1 192,4	1 207,1	1 214,9	1 216,7	1223,6	1226,2
Дан өсүмдүктөрү	576,0	558,0	547,3	553,4	554,2	573,6	580,8
анын ичинен:							
буудай	297,3	270,4	250,2	253,8	240,1	247,5	250,6
арпа	173,9	184,6	194,5	193,1	206,4	219,2	222,9
сулу	1,5	1,0	0,9	1,1	1,0	1,2	1,2
дандык жүгөрү	102,3	101,7	101,4	105,1	106,4	105,2	106,0
таруу	0,0	0,0	0,0	0,0	0,07	0,2	0,1
башка дан өсүмдүктөрү	1,0	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1	0,0
Күрүч	8,6	9,9	10,7	11,4	11,3	11,9	12,4
Дан буурчак	57,3	56,5	58,8	61,6	62,2	62,0	60,7
Кара күрүч	0,04	0,02	0,1	0,02	0,0	0,01	0,01
Кант кызылчасы (фабрикалык)	5,0	11,3	17,5	16,3	14,4	8,4	10,3
Май өсүмдүктөрү	42,9	38,3	34,2	29,9	26,0	19,5	17,1
Пахта	14,3	16,6	20,6	23,0	24,4	21,7	19,2
Тамеки	0,6	0,2	0,6	0,7	0,4	0,4	0,4
Картошка	84,5	82,2	83,0	84,4	79,2	76,3	74,9
Жашылчалар	51,5	51,5	52,0	52,0	53,4	52,9	54,3
Бакча өсүмдүктөрү	11,3	10,6	11,6	11,2	10,9	11,6	10,9
Башка өсүмдүктөрү	0,7	0,9	1,0	0,8	1,0	0,8	0,9
Тоюттук өсүмдүктөрү	333,2	356,4	369,7	370,1	379,4	384,8	384,3
анын ичинен:							
көп жылдык чөптөр	285,5	305,9	322,6	330,6	332,9	337,2	339,9

Булагы: КР айыл чарбасы, 2022

Жогорудагы таблицада келтирилген маалыматтардан көрүнүп тургандай, акыркы 5 жылда айыл чарба өсүмдүктөрүнүн айдоо аянты өлкөнүн дээрлик бардык аймактарында тоо этектериндеги зоналарды сугаруу менен жаңы жерлерди айыл чарба жүгүртүмүнө киргизүүнүн эсебинен 26,7 миң гектарга көбөйгөн.

Ошол эле учурда, айдоо аянттарында структуралык өзгөрүүлөр рыноктун талаптарына ылайык жүргүзүлгөн, ошондуктан 2018-жылы кылкандуу дан эгиндеринин айдоо аянты 2017-жылга салыштырмалуу 18 миң гектарга кыскарган. Ушундай эле көрүнүш май өсүмдүктөр, тамеки, картошка, бакча эгиндеринде да байкалган. Ошол эле учурда, кант кызылчасында, тоют өсүмдүктөрүндө айдоо аянттарынын белгилүү бир деңгээлде өсүшү байкалган, бул Кошой кант заводдорунун кубаттуулуктарын ишке киргизүү жана Чүй облусундагы Кайынды кант заводунун

кубаттуулугун кеңейтүү менен байланыштуу. Тоют өсүмдүктөрү жөнүндө айта турган болсок, алар мал чарбасын кеңейтүүнүн негизги базасы болуп саналат, анын продуктуларына суроо-талап жылдан жылга өсүүдө.

Айыл чарбасынын ишин негизинен айыл чарба дүң продукциясы мүнөздөйт (3.4-таблица).

3.4-таблица - Кезектеги баа менен айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук чарбаларынын продукциясынын дүң чыгарылышынын көлөмү (миллион сом)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Чарбалардын бардык түрлөрү							
Бардыгы	196936,3	197413,9	208530,0	204969,9	220958,0	249534,7	324535,6
Айыл чарба	192242,7	192620,4	203234,9	199534,1	214845,3	242095,3	315035,5
Өсүмдүк өстүрүүчүлүк	97532,2	97803,3	108187,4	100514,8	110782,2	125749,6	169701,3
дан жана дан буурчак	29388,0	25398,8	26574,5	27849,7	31355,7	35693,0	41596,3
картошка	14736,1	16415,9	24607,2	17472,5	15379,8	20419,6	31959,3
жашылча	26306,5	28511,5	27949,3	22977,3	29253,1	25701,8	42662,9
пахта	2160,9	2479,0	3 247,2	3747,6	3694,9	2963,1	6804,6
тамеки	97,6	34,6	115,2	134,0	150,8	131,3	83,2
кант кызылчасы	587,1	2435,5	2264,6	2461,9	2463,7	1400,7	1532,9
бакча өсүмдүктөрү	2449,4	1933,0	2146,5	2016,1	3215,4	3593,5	3539,1
мөмө-жемиш	8370,1	8148,5	9110,0	9669,2	9193,4	12991,0	13778,0
жүзүм	421,3	580,9	417,2	380,6	490,4	472,8	489,1
башка	13015,2	11865,6	11755,7	13805,9	15585,0	21836,8	27256,0

Булагы: Улуттук статистика комитети 2022

Таблицада келтирилген маалыматтардан көрүнүп тургандай, дан өсүмдүктөрүн өстүрүүдө дан эгиндери жана буурчак өсүмдүктөрү, картошка, жашылча, кант кызылчасы сыяктуу өсүмдүктөр өсөт. Ошол эле учурда, изилдөө мезгилинде пахтанын, тамекинин, бакча эгиндеринин дүң өндүрүмүнүн көлөмү кыскарды, бул ушул азыктарга суроо-талаптын төмөндөшү менен байланыштуу. Ошентип, акыркы 10 жылда тамекинин чийки затына болгон суроо-талап Кыргызстанда гана эмес бүткүл дүйнө жүзүндө тамеки тартууга каршы күрөштүн натыйжасында туруктуу төмөндөп келе жатат, бакча эгиндеринин өндүрүшүнүн төмөндөшүнө байланыштуу, биздин республика коңшу өлкөлөргө салыштырмалуу бул

өсүмдүктү жарым-жартылай өстүрүү үчүн атаандаштык артыкчылыктарын түзүүдө климаттык шарттар боюнча артта калды.

Мал чарбасында жүндү өндүрүүдөн тышкары, бардык көрсөткүчтөрдүн өсүшү байкалууда. Биздин изилдөөлөр көрсөткөндөй, тилекке каршы жүндүн сапаты төмөн болгондуктан рынокто талап кылынбайт, анткени койдун жана эчкинин жүнү көп учурда булгангандыктан аны өнөр жай чөйрөсүндө иштетүүгө болбойт. Эл аралык стандарттарга жооп берген жүндү тиешелүү түрдө камсыз кылуу менен гана кырдаал өзгөрүшү мүмкүн.

Дыйканчылыктын дүң продукциясынын наркына таасирин тийгизген дагы бир фактор бул рыноктогу баалардын өзгөрүшү, бул бир аз денгээлде агрардык сектордун күч-аракетине байланыштуу, мисалы, базардагы айыл чарба продукцияларынын наркына калктын сатып алуу жөндөмдүүлүгү жана тигил же бул продукцияны керектөөгө болгон артыкчылык айыл чарба иштерине караганда көбүрөөк таасир этет. Жалпыланган түрдөгү ушул нюанстардын бардыгы айыл чарба продукциясын сатуу процессинде чагылдырылышы мүмкүн (3.5-таблица).

3.5-таблица - Айыл чарба продукциясынын сатылышы (чарбалардын бардык категорияларында, тонна)

	2015	2016	2017	2018	2019
Дан өсүмдүктөрү	552303	718542	611851	847573	962283
Картошка	423047	673079	545956	608674	613357
Жашылчалар	506286	519629	569634	791150	730890
Пахта	83594	65090	67385	43431	51882
Тамеки	7284	6316	4149	1122	470
Мөмө-жемиштер	151656	169539	150676	153189	173412
Жүзүм	4953	5131	4983	3758	4754
Бакча өсүмдүктөрү	167335	187574	194874	230194	203724
Мал жана канаттуулар (тирүүлөй салмакта)	239885	245788	259117	259614	287447
Чийки сүт	809048	963527	1054906	1063054	1074026
Жумуртка, миң даана	285163	314459	297914	353251	362781
Жүн, физикалык салмакта	7123	6576	7294	6856	6045

Булагы: Улуттук статистика комитети

Изилдөө мезгилинде пахта, тамеки жана жүзүмдү кошпогондо, айыл чарба азыктарын сатуунун наркынын өсүшүнө негиз болгон айыл чарба продукцияларынын бардык топторуна болгон муктаждык жогорулады, бирок

бул өсүмдүктөрдүн өндүрүшүнүн төмөндөшү коңшу республикаларда, мисалы: Өзбекстанда жана Тажикстанда биздикине караганда бул өсүмдүктөрдү өстүрүүнүн атаандаштык артыкчылыгы көбүрөөк болгон, анын ичинде ушул айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүүнүн тарыхый тажрыйбасы дагы жакшы чагылдырылган.

Айыл чарба потенциалы көбүнчө айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгүнүн жана малдын продуктуулугунун натыйжаларына көз каранды болот. Бул табигый нерсе, анткени бир гектар жерден канча түшүм көп алган сайын, өнүмдөрдү рынокко сатуу мүмкүнчүлүгү ошончолук чоң болот, демек, айыл чарба иштеринин натыйжалуулугу жогорулайт. Бир нече жылдан берки айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгүнүн өзгөрүү тенденциясын карап көрөлү (3.6-таблица).

3.6-таблица - Негизги айыл чарба өсүмдүктөрдүн түшүмдүүлүгү (бир гектардан центнер менен)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Чарбалардын бардык түрлөрү							
Дан (тазалангандан кийинки салмакта)	29,7	30,7	30,6	31,3	32,1	32,3	22,9
анын ичинен:							
буудай	23,7	24,5	24,1	24,3	25,1	25,5	14,5
арпа	21,3	22,5	22,0	22,4	22,7	23,5	12,5
сулу	27,2	21,8	24,2	23,1	20,5	21,4	9,7
дандык жүгөрү	61,6	62,4	63,3	64,9	66,1	67,1	64,3
таруу	20,9	22,6	21,5	21,5	22,4	20,4	12,9
Күрүч	34,7	34,7	35,1	35,5	36,0	36,7	36,8
Дан буурчак	16,8	17,2	17,4	17,2	17,4	17,3	14,1
Кара күрүч	14,2	22,9	8,5	22,1	10,0	16,9	8,9
Кант кызылчасы (фабрикалык)	363	623,2	411,6	475,4	514,8	533,9	358,3
Май өсүмдүктөрү	11,1	10,5	11,5	11,8	11,9	12,2	10,5
Пахта	30,9	31,4	31,8	32,4	32,8	33,4	34,8
Тамеки	23,5	24,5	24,9	25,2	24,4	26,5	25,3
Картошка	165,1	166,3	168,0	168,8	171,3	171,8	170,4
Жашылчалар	192,3	194,4	194,8	197,6	198,7	200,1	193,3
Бакча өсүмдүктөрү	217,6	219,4	218,9	218,0	220,6	222,8	203,9
Мөмө жана жемиш	42,5	48,7	49,3	50,7	52,9	52,3	50,2
Жүзүм	10,1	15,3	17,5	18,1	18,3	19,0	16,5

Булагы: Улуттук статистика комитети

Түшүмдүүлүк өндүрүштүн эффективдүүлүгүнүн аралык натыйжасы болуп, айыл чарба продукцияларынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө

таасир этет, түшүм канчалык жогору болсо, айыл чарба дүң продукциясынын бирдигине кеткен чыгым ошончолук төмөн болору айдан ачык. Бул бир эле мезгилде баалардын фактору аркылуу өнүмдөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатууну билдирет. Таблицада келтирилген маалыматтарды талдоо көрсөткөндөй, айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгү май өсүмдүктөрүн кошпогондо, өсүү тенденциясы бар. Өсүмдүк өстүрүү мал чарбачылыгына окшоп, малдын жана канаттуулардын продукциясынын өндүрүмдүүлүгүнө таасирин тийгизет (3.7-таблица).

3.7-таблица - Малдын жана үй канаттууларынын өндүрүмдүүлүгү

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Чарбалардын бардык түрлөрү							
Бир уйдан саалган орточо жылдык сүт, кг	1 998	1 978	1 984	1 987	2 002	2006	2009
Тооктун орточо жылдык жумурткалуулугу, даана	113	113	113	113	113	117	119
Бир койдон кыркылган орточо жылдык жүн (физикалык салмакта), кг	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Союлуучу мал катары сатылган малдын бир башынын орточо тирүүлөй салмагы, кг							
Ири мүйүздүү мал	280	276	273	272	266	263	263
Кой жана эчки	37	38	36	36	36	35	38
Чочко	96	97	84	79	66	89	94
Жылкы	283	273	273	269	264	258	266
Алынган төл, миң баш							
Музоо	706,5	724,3	736,8	754,1	778,9	803,8	825,5
Козу жана улак	3 736,6	3 751,8	3 689,6	3 770,3	3 929,0	3 3941,3	3 3985,9
Торопой	219,6	231,5	292,0	316,7	303,6	204,4	172,6
Кулун	155,9	164,0	171,9	180,1	191,0	200,5	211,3
100 тубар малдын төлү, баш							
Музоо	79	75	75	75	74	75	75
Козу жана улак	93	93	90	90	91	90	91
Торопой	1 219	1 224	1 249	1 276	1 201	1213	1228
Кулун	80	70	71	71	71	70	71

Булагы: КР айыл чарбасы, 2022.

Изилдөө мезгилинде, музоолордун, козулардын жана улактардан тышкары, малдын жана үй канаттууларынын өндүрүмдүүлүгү төмөндөп

кетти. Айрым көрсөткүчтөр боюнча, мисалы, торпоктор жана жылкы көрсөткүчтөрү боюнча, өндүрүштүн өзгөрүшү изилдөө мезгилинин ар кайсы жылдарында тигил же бул багытта өзгөрүлүп турат.

Бирок, биздин изилдөөлөр атаандаштыкка жөндөмдүүлүк көрсөткүчтөрүнүн малдын өндүрүмдүүлүгүнүн көрсөткүчтөрүнө көз карандылыгынын туруксуз мүнөзүн көрсөттү. Бул, сыягы, синтетикалык көрсөткүч болгон атаандаштыкка жөндөмдүүлүк көптөгөн факторлордун кээде карама-каршы таасирине көз каранды экендиги менен байланыштуу болот.

Өз кезегинде, өндүрүмдүүлүк көрсөткүчтөрү өндүрүш ишинин ар кандай кырдаалдарынын таасиринин татаалдыгы менен мүнөздөлөт. Мисалы, жайыттарды тоют базасы катары пайдалануу малдын жана үй канаттууларынын өндүрүмдүүлүгүнө оң таасирин тийгизет, ошол эле учурда жайыттардын абалын туура эмес кароо ар кандай себептерден улам малдын продуктуулугуна терс таасирин тийгизет. Ошентип, малдын санынын көптүгүнөн улам, 1 км / кВт жайыттарга ашыкча жүк жайыттын түшүмүн начарлатпастан, жайыттын белгилүү бир бөлүгүн экономикалык жүгүртүүдөн алып салат, анткени мал жайыт продуктусунун аз бөлүгүн жеп, көпчүлүгүн тепсеп салат. Ошо сыяктуу эле, жайыттардагы калың чөптөрдө өсүмдүктөрдүн тикендүү өсүшү жайыттардын өндүрүмдүк потенциалын начарлатат. Демек, малдын жана бакма канаттуулардын продуктуулугу татаал, анын көрсөткүчтөрү көптөгөн факторлордун таасири астында калыптанат. Тилекке каршы, иш жүзүндө Кыргыз Республикасында өндүрүмдүүлүктүн көрсөткүчтөрүн ар тараптуу талдоого көңүл бурулбай, көп учурда өндүрүмдүүлүк табигый көрүнүш катары катталат.

Кардарлардын канааттануу даражасын баалоо айыл чарба продукцияларынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн талдоодо чоң мааниге ээ. Өскөн продукциянын көрсөткүчтөрүн рыноктогу параметрлер менен салыштырып, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү камсыз кылуу методикалык жактан туура эмес, ошондуктан, бул учурда атаандаш өнүмдөр канчалык

деңгээлде сатып алуучулардын керектөөлөрүн канааттандырат жана алардын керектөө касиеттерине болгон келечектүү талаптарга канчалык байланыштуу экендиги жөнүндө суроолор четте калган. Ошондуктан, айыл чарба продукциясын өстүрүү боюнча ар кандай долбоор, агрардык сектордогу продуктулардын ар бир тобуна карата калктын керектөөлөрүн жана сатып алуу жөндөмүн билүүдөн башталат.

Өнөр жай жана керектөө өнүмдөрүнүн ортосундагы өз ара байланышта тышкы рынокто экспорттук потенциалды мүнөздөөчү параметрлер кыйла жагымдуу сатуу баасы менен мааниге ээ. Мисалы: атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн коэффициентин, ошондой эле керектөөлөрдү канааттандыруунун үлүшү менен сатуунун көлөмүнүн ортосундагы байланышты билүү (бул байланышты эсептөө оңой), товарлардын партиясынын көлөмүнө жараша сатуудан түшкөн кирешенин көлөмүн баалоо жана ошону менен - “тең салмактуулук” партиясынын көлөмүн, пайданын көлөмүн билүү сатуунун белгиленген масштабына жеткенде оңой. Ушундай эле ыкманы колдонуп, мейкиндикте жана убакытта каалаган багытта агробизнеси долбоорлоого кеткен чыгымдардын жол берилген көлөмүн эсептейт.

3.2. Айыл чарбасы менен интеграциялануу шарттарында тамак-аш өнөр жайынын ишин талдоо

Экономиканын ааламдашуусунун жана экономикалык ишмердүүлүктүн ар кандай түрлөрүнүн, ар кайсы өлкөлөрдүн аймактарынын интеграцияланышын күчөтүү шартында талдоонун объективдүү негизи мындай байланыштардын шарты болуп калат. Өз кезегинде, интеграциялык байланыштар мейкиндикте жана убакытта пайда болгон ар кандай жагдайлар менен аныкталат, бул коомдун өнүгүшүнүн белгилүү бир этабынын зарылчылыгы.

Интеграциялык байланыштардын эң негизги өкүлдөрүнүн бири - агроөнөр жай өндүрүшү жана анын продукциясын товар өндүрүүчүлөрдөн керектөөчүлөргө товар жүгүртүү каналдары, чөйрөлөр, сактоочу соода, логистикалык кызматтар ж.б.

Ар кандай өлкөлөрдө, региондордо жана алардын белгилүү жерлеринде жашаган адамдардын муктаждыктарын канааттандыруу жагынан интеграциялык байланыштардын мотивдерин жана максатка ылайыктуулугун баса белгилөө керек. Өз кезегинде, мындай муктаждыктар кандайдыр бир абстракттуу түшүнүк эмес, анткени, адамдардын мейкиндиктеги жана мезгилдеги турмуштук активдүүлүгү ар дайым конкреттүү жана ал бир топ конкреттүү сапаттык жана сандык чаралар менен өлчөнөт. Интеграциялык байланыштардын негизги түрткүлөрүнө токтолуу керек. Алар ар кандай максаттарды көздөшөт, алардын негизгиси, мындай байланыштарда адамдардын муктаждыктарын канааттандыруудан тышкары: биринчиден, мүмкүн болушунча көп пайда табуу, бул өз кезегинде аймактардын социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн мотивациясына алып келет, бул аймактардын атаандаштык артыкчылыктарына жетишүүнүн ортосунда тыгыз байланыштын болушуна негиз берет. Аймак канчалык атаандаштыкка жөндөмдүү болсо, анын социалдык жана экономикалык өнүгүүсү үчүн ошончолук көп мүмкүнчүлүктөр бар.

Аймактардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү менен социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн ортосундагы байланыштын конкреттүү көрсөткүчтөрү болуп өндүрүштүн эффективдүүлүгүнүн коэффициенти; өндүрүш чыгымдары; өндүрүштүн динамикасы жана башкалар саналат.

Мындан ар бир аймактын өнүгүүсүнүн мүмкүн болгон траекториясын чыгарууга болот, мисалы, Ош шаарынын социалдык-экономикалык өнүгүүсүнө жүргүзгөн анализибиз шаардын жакынкы өнүгүү мезгилинде ушул иштин теориялык бөлүгүндө келтирилген интенсивдүү эмес жана прогрессивдүү өнүгүү варианты боюнча жүрбөй тургандыгын көрсөттү.

Ош шаары, негизинен, иштеп жаткан көптөгөн ишканаларды модернизациялоого байланыштуу кеңири инвестициялык мүмкүнчүлүктөрдүн жана шаардын регионалдык борбор катары маанисинин аркасында өнүгүшү мүмкүн. Мындан тышкары, транспорттук инфраструктураны өнүктүрүүгө, телекоммуникация системасын модернизациялоого жана башка муктаждыктарга инвестиция керек.

Ушундай эле жол менен ар кандай аймактын өнүгүшүн талдап көрсө болот. Бул тиешелүү иш-чараларды белгилөөгө мүмкүндүк берет. Интеграция процесси өндүрүш чөйрөлөрүнүн биринин чегинде, ошондой эле ар кайсы чөйрөлөрдүн, ошондой эле аймактардын, рыноктордун жана өлкөлөрдүн ортосунда жүрүп жаткандыктан, рынок мамилелеринин көйгөйлөрү сөзсүз түрдө мындай байланыштардын алкагында атаандаштыкка жөндөмдүүлүк маселелерин созуп келет. Анын үстүнө, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн көйгөйлөрү белгилүү бир системага баш иет. Муну менен атаандаштыкка мүнөздүү өзгөчөлүктөр белгилүү жерлерде жана белгилүү бир мезгилдерде байкалат. Эреже боюнча, мындай жер айыл чарба продукциясын сатып алуу жана сатуу жүрүп жаткан ички жана тышкы рыноктор болуп саналат.

Өнөр жай системасында Кыргызстандын агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясы алдыңкы орунду ээлейт; 2019-жылдын башына карата өндүрүш тармагы азык-түлүк продуктуларын (суусундуктарды кошкондо) жана

тамеки буюмдарын өндүрүүчү ишканалардын үлүшү, продукциянын жалпы көлөмүндө 16,0 пайызды түздү же ал 26,0 млрддан ашты.

Анализден көрүнүп тургандай, учурда кайра иштетүү тармагында 9388 ири, орто жана кичи ишканалар иштешет. Алардын ичинен региондор боюнча: Баткенде - 544, Жалал-Абадда - 1092, Нарында - 533, Ошто - 2359, Таласта - 196, Ысык-Көлдө - 522, Чүйдө - 1637, Бишкекте - 2067 жана Ошто - 428. Кайра иштетүүчү ишканалардын уюштуруу формалары жана масштабдары өзгөчө кызыгууну жаратат. Республика эгемендүүлүккө ээ болгондон кийин, агроөнөр жай тарыхый жол менен өнүгүп, 95% дан ашыгы мини-ишканалар болуп саналат, бул ишкердик ишмердүүлүктү жайылтууга жакшы таасирин тийгизет. Бирок, практика көрсөткөндөй, экономикалык иштин натыйжалары ишканалардын көлөмүнө пропорционалдуу эмес. Чакан ишканалар мобилдүү жана өзгөрүүлөргө оңой ыңгайлашкандыктан, өндүрүш каражаттарынын бөлүштүрүлүшүнөн жана өндүрүш ишинин чечүүчү багыттары үчүн шаймандардын жана технологиялардын начар топтолушунан улам каражаттарды натыйжалуу сарптоону камсыз кыла албайт.

Жогоруда айтылгандардан улам, дүйнөлүк практика өнөр жай өндүрүшүндө жана башкаруунун уюштуруу формаларында адистештирүүнүн, кооперациялоонун жана ар кандай операциялардын айкалыштырылышынын акылга сыярлык айкалышын далилдеди. Экинчи жагынан, ишканалардын уюштуруу формалары жана өлчөмдөрү өзүм билемдикке ээ болушу мүмкүн эмес. Ишкананы түзүүнүн мотивациясы мүмкүн болушунча көбүрөөк экономикалык пайда алуу болуп саналат, ал экономиканын бир гана тармактарында эмес, ошондой эле экономикалык иштин ар кандай түрлөрүндө иштеген ири, орто жана чакан ишканалардын акылга сыярлык айкалышы менен камсыздалат.

Жогоруда белгиленгендей, агроөнөр жай өндүрүшү айыл чарбасы менен кайра иштетүү өнөр жайы, кайра иштетүү жана инфраструктуралык соода жана сактоо тармактарынын ортосундагы күчтүү технологиялык байланыштар менен айырмаланат. Ошол эле учурда, объективдүү

интеграцияланган мамилелерди уюштуруу, технологиялык операцияларды акылга сыярлык адистештирүү, ошондой эле материалдык жана финансылык ресурстарды үнөмдүү жумшоо шартында гана каалаган бириккен натыйжаларга жетишүүгө болот.

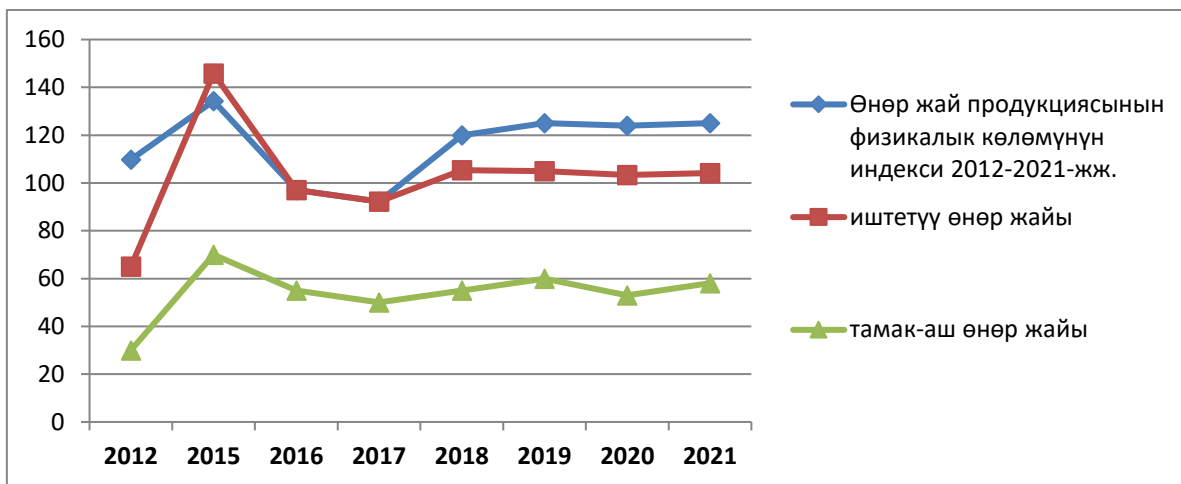
Өз кезегинде, объективдүү технологиялык байланыштардын абалы жана айыл чарба продукцияларын кайра иштетүү терендиги экономиканын агрардык секторунун абалынан гана эмес, ошондой эле негизинен кайра иштетүү өнөр жайынын техникалык жана технологиялык жабдылышынан көз каранды, бул, өз кезегинде, калктын жана экономиканын өнөр жай продукциясын кайра иштетүүгө болгон керектөөсүн канааттандыра турган потенциалды билдирет.

Ошентип, айыл чарба менен кайра иштетүүнүн ортосунда калк жана эл чарбасынын айрым тармактары тарабынан керектөөгө даяр өнүмдөрдү өндүрүү боюнча объективдүү технологиялык жана экономикалык байланыш түзүлөт. Ошол эле учурда, толугу менен түшүнүктүү жана керектүү звено болуп инфраструктура жана соода тармагы эсептелет, ал керектөөчүлөргө транспорт каражаттары жана жеке тармак аркылуу керектөөчүлөргө жеткирүүгө арналган, бул жерде иштетилген продукцияны сактоо, жүктөө, түшүрүү жана соода кылуу да зарыл операциялар болуп саналат.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүү болушуна өбөлгө түзгөн интеграциялык байланыштарга айыл чарбасы менен кайра иштетүү тармагынын байланыштары гана эмес, алардын ички жана тышкы рыноктордогу транспорт, саясат жана соода менен болгон байланышы дагы кирет. Демек, өнүмдөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү айыл чарбасында жана өнөр жайда өндүрүмдүн сапаттык мүнөздөмөлөрүн жана бааларын гана эмес, ошондой эле ташуунун, сактоонун, соода операцияларынын сапатын ж.б.ичине камтыйт.

Интеграциянын сапаттык мүнөздөмөлөрүнүн эң чоң үлүшү айыл чарбасынын жана кайра иштетүү өнөр жайынын ортосундагы технологиялык байланыштарга туура келет, анын натыйжалары даяр продукциянын чыгышы

жана тамак-аш өнөр жайы ишканаларынын сандык жана сапаттык көрсөткүчтөрү менен бааланат, анын ичине жалпы өнөр жай кайра иштетүү, тамак-аш өндүрүшү кирет (3.2-сүрөт).



3.5-сүрөт Тамак-аш, кайра иштетүү өнөр жайында, ошондой эле жалпы өнөр жайда өндүрүштүн өзгөрүшүнүн динамикасы

Булагы: автор тарабынан түзүлгөн

Жогорудагы сүрөттөгү маалыматтардан көрүнүп тургандай, өнөр жайда, айрыкча тамак-ашты кайра иштетүү өнөр жайында өндүрүштүн өзгөрүүлөрү байкалат. Өнөр жай продукцияларына болгон рынок талабы ар кандай жагдайларга жараша өзгөрүлүп турат. Мындан тышкары, продукциянын чыгарылышынын өзгөрүшүнө сатуу шарттары таасир этет, алардын арасында продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү негизги орунду ээлейт.

Изилденген мезгил ичинде өнөр жай продукцияларынын, айрыкча тамак-аш өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү Кыргызстандын Евразия биримдигине (ЕАЭБ) киришине байланыштуу олуттуу сыноолорго туш болгону байкалат, мындай милдет ЕАЭБдин экономикалык мейкиндигинин чегинде, башкалар сыяктуу эле, азык-түлүк товарларын сатуу ЕАЭБ стандарттарына ылайык жүзөгө ашырылышы керек эле. Тамак-аш азыктары үчүн, бул азык-түлүк продукцияларын өндүрүүчү жана ЕАЭБ рынокторуна чыгууну талап кылган бардык ишканалар айыл чарба продукцияларын өстүрүүдөн баштап, сатыкка чыгарылган өнөр жай

продукциясын таңгактоого чейинки талаптарды камтыган техникалык регламенттерди сакташы керек экендигин билдирет. Кыргызстан ЕАЭБге кирген учурда дагы, 9 гана тамак-аш өнөр жай ишканалары техникалык регламенттерди аткарышкан. Калган ишканалар өндүрүлгөн продукциянын ЕАЭБ стандарттарында каралган сапат мүнөздөмөсүнө шайкештигин текшерүүдөн өтүшү керек болчу. Биздин республикабыз ЕАЭБге киргенден 3 жыл өткөндөн кийин техникалык регламенттерди камсыздоо иштери уланууда. Демек, эгерде 2017-жылы техникалык регламенттерди 27 гана өнөр жай ишканалары аткарса, 2019-жылы 42 ишкана ЕАЭБдин талаптарын аткарган. Ишканалардын ишмердүүлүгүн мүнөздөөчү негизги көрсөткүч болуп табигый жактан алганда өндүрүштүн көлөмү саналат (3.8-таблица)

3.8-таблица - Тамак-аш азыктарын (суусундуктарды кошкондо) жана тамекини өндүрүү

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Эт жана тамактык субпродуктулары, т	13101	13282	13849	13336	14011	14040	13521
Колбаса азыктары, т	3 038	3287.6	3904.5	5595	7474.9	8957	9982
өсүмдүк майы, т	13840.9	11521.4	11252.5	11743.1	9420.5	7184	7889
Бардык түрдөгү жууган май, т	2112.7	3130.6	4623.4	4422.4	5621.1	8174	8054
Иштетилген суюк сүт, т	31615.8	36585.3	31412	38352.3	40471	66376	65073
6 пайыздан жогорку майлуулуктагы коюлтулбаган же таттууланбаган каймактар, т	62.2	489.8	495.8	1156.9	2147.6	3298	3015
Бардык типтеги сырлар, т	3 615.7	4109.7	3908	4105.4	3628.9	7443	7320
Дан өсүмдүктөрүнүн уну, миң т	273	269	270.7	188.5	154.4	153,6	145,5
Жаңы бышкан нан, т	101,4	96,2	98,0	105,5	108,0	99,2	74,7
Шоколад, канттан жасалган кондитер азыктары, т	1 115	1806	3208.8	2269.2	1964	1852	1526
Сухарлар жана печениелер, кондитер азыктары жана узак убакытка сакталган пирожныйлар, т	5 879.2	6134.1	6675.4	6149.6	6786.1	7602	9809
Кант, т	24355.5	67721.1	100 357.8	122 537.9	99699.3	51,3	64,9
Макарондор, кесме, кускус жана ушул сыяктуу ун азыктары, т	16 022.1	13819.2	15405.6	11403	15333.7	13566	18548

Коньяк, миң л	611.1	696.7	902.8	1256.8	942	761	982
Минералдык жана газдалган, таттууланбаган жана ароматташтырылбаган суулар, миң л	36756.3	32650.4	34772	44357.8	44261.5	38957	48448
Алкохолсуз суусундуктар	101887.9	108234.6	118872.5	126769.1	128268.3	128431	162916
Ферменттештирилген тамеки, т	0,1	0,3	0,1	0,9	0,3	0,03	0,3
Папиростор жана сигареталар, млн. даана	—	6	—	—	—	—	—
Тартуучу тамеки, т	—	—	—	—	—	—	—

Булак: "Кыргыз Республикасынын улуттук статистика комитети -2022ж.

Ушул таблицалардагы талдоо көрсөткөндөй, азык-түлүк өндүрүү негизинен азык-түлүк товарларына болгон суроо-талаптан, ошондой эле алардын ички жана тышкы рыноктордогу атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнөн көз каранды. Биздин байкоолор биздин өлкөдө тамак-аш өндүрүшү туруктуу мүнөзгө ээ боло электигин көрсөттү. Буга бир катар түшүндүрмөлөр бар:

Биринчиден, продукцияны өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн ортосунда бир нече жылдан бери келишимдик мамилелер али орной элек. Айрыкча, тышкы рынок жана жогоруда айтылгандай, техникалык регламенттерге байланыштуу жеткирүү шарттарынын өзгөрүшү үчүн.

Экинчи жагынан, узак мөөнөттүү туруктуу жана ишенимдүү интеграциялык байланыштарды камсыз кылууда олуттуу кемчиликтер бар. Азык-түлүк өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн ортосунда гана эмес, айыл чарбасы менен кайра иштетүүнүн ортосунда дагы. Ошентип, азык-түлүк ишканалары үчүн эт азыктарын сатып алуу өлкөнүн аймактарындагы мал союучу цехтер тарабынан жүргүзүлөт. Жалпысынан, республикада жалпы сменасына 400 тонна эт союучу 14 эт комбинаты бар, бирок азыр чийки заттарды сатып алууга каражаттын жоктугунан өндүрүштүк кубаттуулуктар иштебей турат. Ушундай эле абал сүт азыктарын даярдоодо, айрыкча жай мезгилинде, саан уйлардын негизги бөлүгү жайыттарда оттоп жүргөндө байкалат. Бул жерде сүт заводдоруна жөнөтүү үчүн чийки сүттү чогултуу гана эмес, аларды сактоо жана тиешелүү температуралык режимди камсыз кылуу муздатуучу шаймандары бар атайын сүттү ташуучу

унаалардын жоктугунда, ошондой эле жолдордун техникалык мүнөздөмөсү төмөндө белгилүү бир кыйынчылыктарды жаратат. Жашылча-жемиштер, дан эгиндери, картошка ж.б. сыяктуу башка азык-түлүк товарлары үчүн дагы ушундай жоболор бар.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жана интеграциялык байланыштарды талдоодо өндүрүш ишинин регионалдык фактору чоң мааниге ээ. Экинчи жагынан, агроөнөр жай өндүрүшү, экономиканын башка тармактарынан айырмаланып, айыл чарба ишканаларын жана тамак-аш азыктарын кайра иштетүүчү ишканаларды жайгаштыруу жагынан да, интеграциялык байланыштарды түзүү жагынан да айкын мүнөзгө ээ. Төмөндө Кыргыз Республикасынын аймактары боюнча азык-түлүк өндүрүшүнүн көлөмү келтирилген (3.9-таблица)

3.9-таблица Кыргыз Республикасынын аймактарында тамак-аш өндүрүшүнүн көлөмү (миң сом)

	2017	2018	2019	2020	2021
Кыргыз Республикасы	25140610,3	22332907,3	24835192,2	23129305,4	30211509,3
Баткен областы	448414,6	460808,8	487743,1	503665,8	469148,1
Жалалабад областы	1064167,1	834852,7	984648,0	940724,6	810894,0
Ысык-көл областы	727830,7	818959,5	849005,5	816203,6	965138,8
Нарын областы	92424,0	102070,6	102095,9	111779,3	119130,9
Ош областы	422515,3	430377,9	414522,5	416500,2	405830,8
Талас областы	351574,2	382828,4	469249,9	333686,8	403589,0
Чүй областы	78193547,9	8983793,2	9798979,6	9433997,1	11899813,9
Бишкек шаары	9586320,0	9867924,4	11126370,2	10007380,2	10357850,7
Ош шаары	592306	451291,8	6025777,5	565367,8	4780113,1

Булагы: "Кыргыз Республикасынын өнөр жайы" жыйнагы

Жогорудагы таблицадан көрүнүп тургандай, азык-түлүк өндүрүшүнүн көлөмү Нарын облусунан башка жерлерде зигзаг режиминде жылдан жылга өзгөрүлүп турат. Бул бир катар себептерге байланыштуу, алардын арасында салыштырмалуу үлүш чийки зат сатып алуунун абалына туура келет. Эгерде тамак-аш өнөр жайы ишканалары чийки зат менен туруктуу камсыздалса, анда өнөр жай продукциясынын көлөмү туруктуу болот деп болжолдоо

керек. Өз кезегинде, айыл чарба чийки затын сатып алуу белгилүү бир тобокелчиликке дуушар болот, аны алдын-ала божомолдоого мүмкүн эмес, анткени, ал климаттык шарттар жана айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгүнө таасир этүүчү кокустук факторлорго кз каранды болот.

Ошого карабастан, чоң тобокелдик тамак-аш өнөр жайынын өзүнө мүнөздүү, ал тамак-ашты керектөөнүн жана тамак-аш өнөр жайынын өндүрүшүнүн өзгөчөлүктөрү менен байланыштуу. Атаандаштыкка жөндөмдүү азык-түлүк продуктыларынын тобокелчилиги азыраак экендиги айдан ачык, алар ички жана тышкы рыноктордо өз убагында сатууну табышат. Бирок, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү камсыз кылуу татаал, кымбат бизнес жана ошондой эле туруктуу маркетинг иш-аракеттерин талап кылат. Тамак-аш өнөр жайында да өндүрүштүн негизги үлүшү чакан жана орто бизнестин үлүшүнө туура келет деп айтуу керек, алар ири ишканаларга салыштырмалуу рыноктун талаптарына оңой ыңгайлашып, реформалоого жана техникалык шаймандар менен камсыз кылууга оңой. Чакан жана орто бизнестин иши продукциянын көлөмү, жумушчулардын саны жана ишканалардын саны менен мүнөздөлүшү мүмкүн (3.10-таблица).

3.10-таблица. Тамак-аш өнөр жайында өндүрүштүн негизги көрсөткүчтөрү

	Жылдар	Ишканалардын жана өндүрүштүн саны	Өнөр жай продукциясынын көлөмү (млн.сом)	Иштегендердин саны (миң.адам)	Жыйынтык % менен
Тамак-аш азыктарын (суусундуктарды кошо) жана тамеки азыктарын өндүрүү	2017	167	17906,6	10,1	112,3
	2018	178	16047,0	10,1	104,7
	2019	204	19563,7	11,1	103,9
	2020	218	18008,0	12,5	93,4
	2021	216	32798,5	12,6	113,3

Булак: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн.

Республиканын тамак-аш өнөр жайынын чакан жана орто бизнесинде жалпысынан өндүрүштүн көлөмүнүн жана кызматкерлердин санынын өсүү тенденциясы байкалат, бирок ишканалардын санында да өзгөрүүлөр бар. Бул

табигый нерсе, анткени өндүрүштүн эффективдүүлүгүн камсыз кылган ар кандай уюштуруу формаларын издөө жүрүп жатат, ал түздөн-түз ишканалардын санынан, кызматкерлердин санынан ж.б. көз каранды эмес, натыйжалуулукка ишканалардын оптималдуу түзүмү аркылуу гана жетишүүгө болот.

Продукциялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө таасир эткен кийинки фактор бул ишканалардын техникалык жабдылышы, ошондой эле тамак-аш азыктарын өндүрүүдө колдонулган технологиянын деңгээли. Өндүрүш индустриясынын, айрыкча тамак-аш өнөр жайынын азыркы этабы жогорку деңгээлдеги технологиялык методдор менен айырмаланат, б.а. тамак жасоонун ыкмалары. Илимий-техникалык прогресс ишканалардын техникалык жабдылышынын деңгээлине, капиталдык өндүрүмдүүлүктүн көрсөткүчтөрүнө, капиталдык-эмгек коэффициентине, чыгымдар фондусуна жана башкаларга гана эмес, ошондой эле техникалык процесстердин көйгөйлөрүнө байланыштуу. Өз кезегинде, алдыңкы технологияны колдонуу тиешелүү шарттарды түзүү менен коштолот, башкача айтканда, алдыңкы технология, эмгек жана башка процесстердеги жаңылыктар заманбап жабдуулардын, компьютердик жана башка эсептөө технологиясынын механизмдеринин жардамы менен мүмкүн болот, бул дагы негизги фонддордун табиятын жана баарынан мурда жалпылоочу көрсөткүчтөрдү жана аларды колдонуунун индикатору болуп саналат. Тамак-аш өнөр жайында, жалпы эле өнөр жайда негизги фонддордун наркы өсүп жатат, ошондуктан 2017-жылы тамак-аш өнөр жайынын негизги фонддору нарктык мааниде 17906,6 миллион сомду түзсө, анда 2021-жылдын башына карата 32798,5 миллион сом, б.а. 1,5 эседен ашык көбөйдү. Бирок муну өлкөнүн аймактары боюнча жүргүзүү ыңгайлуу (3.11-таблица)

3.11-таблица - Өлкөнүн региондору боюнча тамак-аш өнөр жайынын негизги фондуларынын жылдык орточо наркы, миллион сом

	2017	2018	2019	2020	2021
Кыргыз Республикасы	4569,9	5382,4	6388,4	6885,7	7024,0
Баткен областы	115,2	118,4	117,9	117,5	112,6
Жалал-Абад областы	592,6	614,4	580,9	574,0	640,0

Ысык-көл областы	407,1	401,3	452,3	484,4	565,1
Нарын областы	1,1	3,1	4,9	5,9	6,7
Ош областы	245,9	251,3	247,8	246,9	250,2
Талас областы	56,7	100,1	121,7	125,0	97,9
Чүй областы	3659,2	4765,9	6843,7	8186,9	8468,5
Бишкек шаары	6996,2	7780,7	8649,3	8920,6	8476,6
Ош шаары	223,7	293,3	320,1	324,4	333,1

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн

Бул таблицада тамак-аш өнөр жайында негизги фонддордун жылдык орточо наркынын өсүшү изилдөө мезгилинин биринчи төрт жылында Нарын облусунда, Чүй облусунда жана Бишкек шаарында негизги фонддордун наркынын өсүшү менен камсыз болгондугу көрсөтүлгөн. Негизги региондордо термелүүлөр байкалууда, бул негизги фонддордун кириш жана өндүрүш чендеринин пропорционалдуу эмес өзгөрүшү менен байланыштуу.

Жалпысынан, биздин изилдөөлөр көрсөткөндөй, тамак-аш өнөр жайында негизги фонддордун жаңылануу темпи төмөн бойдон калууда, бирок продукциянын өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө жетүү үчүн учурдагы талап жабдууларды, механизмдерди жана башка техникалык компоненттерди тез арада жаңыртуу жөнүндө сөз кылат, бул өндүрүшкө инновациялык мамиленин негизин түзөт. Региондор боюнча тамак-аш өнөр жайындагы негизги каражаттардын эскирүү нормасын карап көрүңүз (3.12-таблица)

3.12-таблица - Кыргыз Республикасынын аймактарындагы тамак-аш өнөр жайынын негизги каражаттарынын эскирүү коэффициенти (жылдын акырына карата негизги фонддордун наркына % менен)

	2017	2018	2019	2020	2021
Кыргыз Республикасы	27,6	27,1	31,1	35,3	36,8
Баткен областы	39,0	39,3	39,8	40,1	44,2
Жалал-Абад областы	22,9	22,5	27,0	26,9	24,0
Ысык-көл областы	32,4	34,2	33,7	34,0	34,7
Нарын областы	14,5	5,9	3,7	5,8	5,9
Ош областы	28,6	29,1	27,6	28,0	29,8
Талас областы	35,1	40,6	41,4	44,9	59,0
Чүй областы	31,0	22,5	19,5	23,6	26,7
Бишкек шаары	40,6	40,3	41,4	40,7	43,9

Ош шаары	15,4	16,6	17,3	20,8	23,4
----------	------	------	------	------	------

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн

Бул учурда ишкананын ийгилиги керектөөчүлөрдүн талаптарына ылайык келе бербейт, демек, атаандаштыкка жөндөмдүү. Экинчи багыт, рыноктун талаптарын эске алуу менен ишкананын жүрүм-турумун таануу аракети, бул ишкананын жүрүм-турумун илимий прогноздоо менен мүмкүн болот, бул уюштуруу багыты бир топ татаалдаштырылган, анткени болжолдоолордун тактыгын гана эмес, ошондой эле ага кирген бардык түзүмдүк бөлүмдөрдүн өндүрүштүк иш-аракеттеринин ырааттуулугун камсыз кылуу зарыл. Тилекке каршы, ата мекендик өнөр жай ишканалары дагы деле болсо салттуу башкаруу ыкмаларынан жана өндүрүштүк уюмдардан чыга албай жатышат. Практикада өнүккөн өлкөлөрдө кеңири колдонулган дагы бир тармак - өзгөрүлүп жаткан шарттарга жараша ишкананын жүрүм-турумун системалаштыруу жана моделдөө. Башкаруунун бул түрү ийкемдүүлүккө негизделет, б.а. рыноктун суроо-талабына карата өндүрүштүк программалардын реакциясы, оптималдуу чыгымдарга жетишүү, ошондой эле өндүрүштүн ички жана тышкы факторлорунун өз ара байланышына системалуу мамиле кылуу. Биз үчүн өндүрүштү уюштуруунун үчүнчү түрү, чындыгында, жакында бүтпөйт деп болжолдошубуз керек.

Азырынча, биздин анализ көрсөткөндөй, негизги каражаттардын эскирүү коэффициенти республикада дагы, ошондой эле аймактардын шартында дагы өсүү тенденциясына ээ, демек, эгер 2015-жылы жалпысынан республика боюнча 0,266 болсо, 2019-жылдын аягында ал 0,368ге чейин жогорулаган. Кырдаалдын эскирүү деңгээли жылдан жылга өсүп жаткан Баткен облусу, Талас облусу, Бишкек шаары жана Ош шаары сыяктуу аймактарда абал өзгөчө жакшы эмес. Нарын жана Чүй облустарында гана амортизациялык чендин төмөндөшү байкалууда, бул негизги фонддордун салыштырмалуу тез жаңылануусу менен түшүндүрүлөт. Ушул жерден негизги фонддорду жаңыртуунун коэффициенттери менен мүнөздөлгөн жаңылануу процессин байкаса болот (3.13-таблица)

3.13-таблица - Аймактар шартында тамак-аш өнөр жай ишканаларынын негизги фонддорун жаңыртуу коэффициенти (жылдын акырына карата негизги фонддордун наркына карата% менен)

	2017	2018	2019	2020	2021
Кыргыз Республикасы	32,5	30,7	36,1	34,3	22,7
Баткен областы	5,9	0,2	0,1	1,2	0,7
Жалал-Абад областы	8,4	4,8	12,7	10,9	20,9
Ысык-көл областы	14,1	8,4	14,2	19,4	18,1
Нарын областы	---	76,4	28,3	7,6	15,6
Ош областы	4,7	1,8	3,4	4,9	2,5
Талас областы	26,4	31,7	5,2	0,6	0,6
Чүй областы	36,5	38,2	20,5	6,5	8,9
Бишкек шаары	18,1	20,9	13,2	11,3	16,3
Ош шаары	41,2	3,7	11,5	0,1	10,3

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн

Негизги каражаттарды жаңыртуу коэффициенти негизги фонддордун иштен чыгуу коэффициентине барабар эмес, анткени бул эки түшүнүктүн материалдык бөлүгү дал келбейт. Биздин талдоо көрсөткөндөй, негизги фонддорду жаңыртуу иш жүзүндө мамлекеттик менчикти менчиктештирүү жана мамлекеттен ажыратуу мезгилине дал келип жатат. Иш жүзүндө, Кыргыз Республикасы имараттарды оңдоп-түзөөгө, кире бериш жолдорду жайгаштыруу үчүн пландаштыруучу аянтчаларды курууга ж.б. ошол эле учурда негизги каражаттардын пассивдүү бөлүгү жана активдүү бөлүгүн жаңыртуу, башкача айтканда, жабдууларды, механизмдерди же жогорку технологиялык процесстерди киргизүү, көз жаздымдан тышкары бөлүктү калат, бул ири капиталдык салымдарды жана технологиялык процесстерди кылдаттык менен кайра куралдандырууну талап кылат, ошондуктан бүтүндөй республикада жана Жалал-Абад, Нарын, Ысык-Көл облустарынан башка региондордо жаңылануу коэффициенти төмөндөп жатат. Бул негизги фонддордун пассивдүү бөлүгүн жаңыртуу дээрлик аяктап, активдүү бөлүгүн жаңыртуу жай башталууда дегенди билдирет, ошондой эле, бул дагы жетиштүү инвестициялык базанын жоктугуна байланыштуу.

Бткын чакка келсек, жаңылануудан айырмаланып, негизги фонддордун негизги активдүү бөлүгүнүн андан ары колдонууга жараксыздыгына байланыштуу өндүрүш процессинен баш тартуу процессин чагылдырат (3.14-таблица).

3.14-таблица - Аймактар боюнча тамак-аш азыктарын кайра иштетүүчү ишканалардагы негизги каражаттардын иштен чыгуу коэффициентин (пайыз менен)

	2017	2018	2019	2020	2021
Кыргыз Республикасы	4,0	7,1	6,4	8,4	8,7
Баткен областы	0,4	0,2	0,9	0,6	0,4
Жалал-Абад областы	3,1	2,7	22,4	0,7	11,9
Ысык-көл областы	12,0	0,4	1,4	10,8	11,5
Нарын областы	---	0,2	---	0,8	---
Ош областы	3,1	0,2	0,8	2,3	1,5
Талас областы	1,3	0,2	0,8	0,3	2,1
Чүй областы	41,6	8,7	6,9	8,2	1,7
Бишкек шаары	8,4	11,4	5,5	13,3	12,0
Ош шаары	0,2	0,2	1,2	0,1	7,3

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн

Жогорудагы таблицада келтирилген маалыматтардан көрүнүп тургандай, негизги региондордун утилдештирүү(выбытие) көрсөткүчтөрү дээрлик аз (Нарын, Баткен, Ош облустары), ал эми башка региондордо ал төмөндөшү ыктымал, бул негизги каражаттардын активдүү бөлүгүн жабдуулардын өндүрүмдүү жана модернизацияланган түрлөрү менен алмаштыруунун пассивдүүлүгүн көрсөтөт.. Тамак-аш азыктары, өзүнүн табияты боюнча, инновациялык ыкмаларды талап кылат, анткени керектөөчүлөрдүн табити жана каалоосу өзгөрүүлөргө жакын. Эгерде тамак-аш өнөр жайы керектөөчүлөрдүн керектөөлөрүн канааттандырбаса, анда бул өнүмдөрдүн жана ушул продуктуларды чыгарган компаниялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн төмөндөшүнө алып келет.

Азырынча биз тамак-аш өнөр жайын өндүрүү системасынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн техникалык жана технологиялык жагын карап чыктык. Бирок ошону менен бирге атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн экономикалык

жагы бар, ал продукциянын бирдигине кеткен чыгымдарды негизги фонддордун чыгымдарына байланыштуу бөлүгүндө көрсөтүлөт. Өндүрүштүн натыйжалуулугунун теориясы, негизги фонддордун пайдаланылышына баа берүү, негизги фонддордун наркынын дүң продукциянын наркына карата катышын көрсөткөн жана өндүрүштүн натыйжалуулугунун өзгөчө көрсөткүчү болуп саналган каражаттардын кирешелүүлүгүнүн ченеми аркылуу жүргүзүлөт.

Биздин республиканын тамак-аш өнөр жайындагы фонддун кирешелүүлүгүнүн деңгээлин кыскача талдоо фонддордун кирешелүүлүгүнүн өтө төмөн маанисин жана бул көрсөткүчтүн жылдан жылга төмөндөө тенденциясын көрсөтөт (3.15-таблица).

3.15-таблица - Тамак-аш өнөр жай ишканаларынын фонддорунун кирешелүүлүгү (сом менен)

	2017	2018	2019	2020	2021
Кыргыз Республикасы	1,0	1,1	0,8	0,7	0,6
Баткен областы	3,9	3,9	4,1	4,3	4,2
Жалал-Абад областы	1,8	1,4	1,7	1,6	1,3
Ысык-көл областы	1,8	2,0	1,9	1,7	1,8
Нарын областы	82,4	32,8	20,7	18,8	17,8
Ош областы	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6
Талас областы	6,2	3,8	3,9	2,7	4,1
Чүй областы	2,1	1,9	1,4	1,2	1,4
Бишкек шаары	1,4	1,3	1,3	1,1	1,2
Ош шаары	2,6	1,5	1,9	1,7	1,4

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн

Синтетикалык көрсөткүч болгон фонддордун кирешелүүлүгүнүн нормасы, негизги фонддордун пайдаланылышынын абалын гана эмес, ошондой эле өндүрүш факторлорунун, тактап айтканда эмгек каражаттарынын жана объектилеринин өз күчү менен өз ара аракеттенүүсү сыяктуу татаал кубулуштарды чагылдырат, фонддордун кирешелүүлүгүнүн мааниси канчалык жогору болсо, жогорудагы факторлордун өз ара аракети ошончолук натыйжалуу болот. Бирок, маалыматтардан көрүнүп тургандай, тамак-аш өнөр жай ишканаларында берилген таблицалар, жалпысынан

республика боюнча фонддордун кирешелүүлүгүнүн төмөндөшү байкалууда, бул өндүрүштү уюштуруунун жетишсиз деңгээлин көрсөтөт. Бул айрыкча Нарын, Талас жана Ош аймактарына тиешелүү.

Өндүрүш факторлорунун өз ара аракетин жөнүндө сөз кылып жатып, региондордун жана бүтүндөй өлкөнүн экономикалык жана социалдык өнүгүүсүнүн гана эмес, ошондой эле эмгек өндүрүмдүүлүгү, капиталдык өндүрүмдүүлүк, материалдык натыйжалуулук ж.б. ортосундагы татаал аракеттешүү бар экендигин белгилеп кетүү ыккерек. Анын үстүнө, эгерде жашоочулардын социалдык шарттарын жакшыртуу үчүн экономикалык өнүгүүнүн максаттуу багытын эске алсак, анда өндүрүш чөйрөсүндө дагы, атап айтканда адамдардын социалдык абалында дагы бири-бирине карама-каршы келген кубулуштарды табууга болот. Ошентип, мисалы, өндүрүштүн техникалык жабдууларынын өсүшү жалпысынан эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн өсүшүнө шарт түзөт жана ошол эле учурда, механизациянын, автоматизациянын жана роботтоштуруунун аркасында адамдарды, айрыкча оор жана кол эмгеги колдонулган жерлерде, эмгекке катышуудан бошотот. Бул, өз кезегинде, жумушсуздукка жана эмгек сапатына жана санына жараша эмгек акы фондусунун мүмкүн болгон кыскарышына алып келет. Жумушсуздардын армиясы өз кезегинде коомдо социалдык чыңалууну жаратат, бул социалдык өнүгүүдө ыңгайсыздыктарды жаратат. Ошондуктан, социалдык-кесепеттүү факторлорду эске алуу менен, эмгек менен капиталдын катышы каралышы керек (3.16-таблица)

3.16-таблица - Тамак-аш өнөр жай ишканаларында аймактар боюнча фонд менен камсыздалуу (миң сом)

	2017	2018	2019	2020	2021
Кыргыз Республикасы	708	778,1	985,0	1053,7	1186,1
Баткен областы	94,6	89,7	98,7	106,9	113,2
Жалал-Абад областы	495,1	578,0	578,6	545,2	586,6
Ысык-көл областы	404,7	439,1	535,2	561,3	625,1
Нарын областы	1,8	5,3	9,7	11,7	13,3
Ош областы	126,0	151,5	157,2	165,8	175,5
Талас областы	123,3	226,6	273,4	274,8	229,8
Чүй областы	457,5	574,4	800,7	950,7	965,4

Бишкек шаары	1654,0	1794,96	2144,1	2029,3	2046,5
Ош шаары	563,6	759,7	724,3	937,7	1160,5

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн

Куралдануу фондунун көрсөткүчтөрү менен атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн жана алардын коомдук өнүгүүсүнүн ортосундагы байланыш өтө татаал, анткени бул көрүнүштөрдүн ортосунда түздөн-түз көз карандылыктар жок, экинчи жагынан, айрым кубулуштардын келип чыгышы жөнүндө логикалык ой жүгүртүүлөр бар, мисалы, өндүрүмдүүлүк менен куралдануу фондунун ортосунда эмгек көрсөткүчтөрү аркылуу түздөн-түз байланыш бар. Эмгек фонду жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүк жөнүндө айта турган болсок, мындай байланыш өз ара көз карандылыктын конкреттүү көрүнүштөрү менен мүнөздөлбөйт. Кирешелер, эмгек шартындагы калк ж.б.у.с. боюнча социалдык өнүгүүнүн көрсөткүчтөрү жөнүндө ушуну айтууга болот. Мисалы, илимий-техникалык прогресстин натыйжасында билимдүү өндүрүш чөйрөсүнүн натыйжалуулугун жеп салбоо үчүн, эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн өсүшү теориялык жактан жок дегенде кандайдыр бир өлчөмдө аныкталууга тийиш. Кененирээк аспектиде, өнүмдөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн көрсөткүчтөрү алардын белгилүү бир өнүмдөрдүн чыгарылышын, алардын адистештирилген денгээлин, бир нече жылдардагы өнүгүү тенденциясын анализдөөнүн натыйжасында аныкталышы мүмкүн. Төмөндө тамак-аш азыктарынын негизги түрлөрү чыгарылган (3.17-таблица).

3.17-таблица – 2021-2022-жылдар аралык өнөр жай продукцияларынын негизги түрлөрүн өндүрүү

	Өндүрүлү - бардыгы				Мурунку жылдын тийиштүү мезгилине карага пайыз менен			
	2021		2022		2021		2022	
	декабрь	январь-декабрь	декабрь	январь-декабрь	декабрь	январь-декабрь	декабрь	январь-декабрь
Тамак-аш азыктарын (суусундуктарды кошкондо) жана тамеки өндүрүү								
Ири мүйүздүү малдын, чочконун, коцдун, эчкинин,	1136,8	13531,9	1066,4	13029,1	107,0	99,0	93,8	96,3

жылкынын эти жана тамак-аш субпродуктулары, жаңы союлган же муздатылган, т								
Колбаса азыктары, т	1055,7	9926,6	1432,2	11838,3	99,8	112,3	135,7	119,3
Ақ май, т	1313,9	8578,4	724,7	8698,7	101,5	97,8	55,2	101,4
Май жана өсүмдүк майлары кайнатылбаган (тазаланбаган), т	771,4	5710,8	911,5	5940,2	137,2	82,3	118,2	104,0
Дан эгиндердин жана башка өсүмдүктөрдүн уну, алардын аралашмасы жана байытуусу, миң т	20,2	149,0	25,1	225,2	140,0	96,2	124,1	151,1
Жаңы бышкан нан, т	6809,2	74676,4	7153,0	74965,5	112,5	111,0	105,0	100,4

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн.

Негизги тамак-аш азыктары боюнча жогоруда келтирилген маалыматтардан көрүнүп тургандай, көрсөткүчтөрдүн өсүшү байкалууда. Аларга эт, сүт, сыр, кумшекер, макарон жана башкалар кирет. Ошол эле учурда, балык, ун жана дан өсүмдүктөрү, жаңы нан жана башкалар сыяктуу азык-түлүктөр бир катар жагдайлардын таасиринен улам азайып кетишет. Мисалы, ундун жана дан эгиндеринин төмөндөшү, ошого жараша нан азыктарын өндүрүүнүн төмөндөшү, биздин оюбузча, эркин соода шарттарында коңшу Казакстан жана Өзбекстан республикаларынын өндүрүүчүлөрү менен болгон атаандаштыкка туруштук берүүнүн кыйынчылыгына байланыштуу.

Нан азыктарын керектөөнүн төмөндөшү, керектөөчүлөрдүн маданиятынын жогорулашына байланыштуу, анткени медицинанын сунуштарына ылайык, тамак-аштагы нан азыктарынын үлүшүн азайтып, анын ордуна жашылча-жемиштерди көбүрөөк керектөө сунушталат.

Тамак-аш өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн талдоо натыйжалардын жана чыгымдардын акылга сыярлык айкалышы менен байланышкан өндүрүштүн эффективдүүлүгүн талдоосуз аяктаган болбойт, ага ылайык өндүрүштүк иш-аракеттердин эң чоң натыйжаларына жетишүү продукциянын бирдиктүү наркынын бир эле мезгилде төмөндөшү менен

айкалыштырылат жана бул абсолюттук чыгымдардын төмөндөшүнө сөзсүз жетишүүнү билдирбейт. атаандаштыктын предмети болгон өнүмдүн сапатын жогорулатуу, көбүнчө өндүрүш наркынын өсүшү менен байланыштуу. Ошентип, сөз азык-түлүк продуктуларынын сапаттык мүнөздөмөлөрүн жакшыртуу менен өндүрүштүн бирдигине кеткен чыгымдардын конкреттүү төмөндөшү жөнүндө болуп жатат.

Атаандаштыкка таасир этүүчү факторлордун катарына өндүрүштү уюштуруунун түрү дагы кирет, аны биздин оюбузча шарттуу түрдө үч тармакка бөлүүгө болот: биринчиси - салттуу, анда негизги көңүл тамак-аш азыктарын өндүрүүчү ишканалардын ишинин ритминин үзгүлтүксүздүгүнө бурулат. Бул жерде эң башкысы тамак-аш өнөр жайынын тиешелүү көлөмдөгү жана ассортименттеги продукцияларын өз убагында чыгарууну камсыз кылуу. Төмөнкү көйгөйлөр бар:

- жеке мамилени талап кылган жекече, жамааттык мамилени талап кылган топ;

- ошондой эле, бул маселеге системалаштырылган мамиленин жоктугу инновацияда натыйжасыз натыйжаларды берет.

Инвестициялык инновациядан айырмаланып, белгилүү жетишкендиктер бар.

Кыргыз Республикасынын кайра иштетүү өнөр жайы динамикалуу, революциялык өзгөрүп турган өндүрүш технологиясы бар тармактарга кирбейт, натыйжада экономикалык субъекттердин инновациялык активдүүлүгүнүн деңгээли салыштырмалуу төмөн. Кайра иштетүү тармагындагы технологиялык инновацияларга чыгымдардын түзүмүндө, шаймандарды жана жабдууларды сатып алууга чыгымдар басымдуулук кылат, бул атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жогорулатууга багытталган өнүгүүнүн инновациялык түрүн дайыма эле камсыз кыла бербейт. Албетте, өнүмдөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү продукцияны өндүрүүчү ишканалар, аймактар жана өлкөлөр тарабынан жеке жана топтук продукциялар менен бааланат. Өндүрүштүн натыйжалуулугун белгилүү бир

деңгээлде тамак-аш өнөр жай ишканаларынын кирешелүүлүгү менен өлчөөгө болот (3.19-таблица)

3.19-таблица - Кыргыз Республикасында тамак-аш өнөр жайынын финансылык абалы (млн. сом)

Көрсөткүчтөр	2017	2018	2019	2020	2021
Прибыль рентабелдүү ишканалардын пайдасы	1533,8	2016,4	2137,9	1729,4	1991,1
Рентабелдүү эмес ишканалардын зыяндары	347,8	327,6	910,4	1799,5	505,3
Дебитордук карыз	3534,8	4162,1	4210,2	4142,4	4775,4
Кредитордук карыз	3068,2	3729,4	3900,3	3138,0	4441,7

Булагы: Улуттук статистика комитетинин маалыматтарынын негизинде автор тарабынан түзүлгөн

Таблицада көрсөтүлгөндөй, тамак-аш өнөр жай ишканаларынын каржылык абалы өтө туруксуз жана зигзаг түрүндө өзгөрүлүп турат, бул системалаштырылган ыкмалардын жоктугун жана өндүрүштүн натыйжалуулугунун көрсөткүчтөрүнүн жакшыргандыгын көрсөтөт. Мунун бардыгы акыр аягында агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыгына таасир этет.

3.3. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын реализациялоодо логистикалык борборлордун ролун жана продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө таасирин баалоо

Логистика - кеңири мааниде, материалдык, маалыматтык жана адам агымдарын оптималдаштыруу максатында башкарууну билдирет. Демек, логистиканы агроөнөр жай өндүрүшүндө материалдык жана маалыматтык агымдарды башкаруунун рационалдуу ыкмаларын иштеп чыгуу методикасына байланыштуу илим катары көрсөтсө болот, материалдык да, маалыматтык агымдар да бар. Демек, бул ресурстарды көбөйтүү процессинин бардык этаптарында башкаруунун объективдүү зарылдыгы, б.а. өндүрүүдө, бөлүштүрүүдө, жүгүртүүдө жана керектөөдө бар.

Бирок, көбөйтүү баскычындагы мындай бөлүнүү, белгилүү бир деңгээлде, материалдык ресурстарды башкарууга байланыштуу шарттуу (б.а. башкаруу), көбөйтүүнүн бардык баскычтарында болот, мисалы: өндүрүш процессинде бул материалдык ресурстардын запастары жана өндүрүүчүнүн кампаларында.ж.б. Бул жерде материалдардын жана даяр продукциянын запастарын башкаруу аларды күтүүгө кеткен чыгымдарды минималдаштырууга багытталгандыгы айдан ачык. Ошондуктан, запастарды башкарууга кеткен чыгымдарды минималдаштыруу үчүн бир катар теориялык иштеп чыгуулар бар. Ошол эле учурда, запастын болушу жана аларды башкаруунун зарылдыгы объективдүү процесс болуп саналат, анткени агроөнөр жай продукциясын чыгаруу өндүрүшүн ушул операцияларсыз жүргүзүү мүмкүн эмес.

Дагы бир нерсе, илимий-техникалык прогресс жана товардык-материалдык баалуулуктарды башкаруунун инновациялык методдору материалдарды жана запастык бөлүктөрдү түздөн-түз жумуш орундарына алып келүүдө шарт түзүп, алардын кампаларда сакталышын жокко чыгарат. Бул өз кезегинде запастарды сактоого кеткен чыгымдарды кыскартат жана ошол эле учурда өндүрүштү жогорку ритм деңгээлинде уюштурууну талап кылат, бул өзү өтө татаал маселе.

Кайра иштетүүчү ишканаларда дагы, жеке жана жамааттык керектөөчүлөрдө дагы керектөөчүлөрдөгү материалдык ресурстарды башкарууга байланыштуу ушундайча ой жүгүртүүгө болот. Айыл чарба продукцияларын өндүрүү убактысы менен керектөө мезгилдеринин ортосундагы айырмачылык, ошондой эле убакыттын бирдигине керектөөнүн көлөмү өндүрүш көлөмү менен, мисалы, айыл чарбасында, өндүрүүчүлөрдүн жана керектөөчүлөрдүн кызыкчылыктарын жакындаштырууну издөөнү талап кылат. Ошол эле учурда, мындай кызыкчылыктарды буйруктар же башка ыкмалар менен жөнгө салуу мүмкүн эмес, анткени бул көйгөйдү чечүү менеджменттин техникалык жана технологиялык уюштуруу жандымд\л\г\нь байланыштуу. Атап айтканда, агроөнөр жай продукциясын өндүрүү жана керектөө технологиясына айыл чарба продукциясын өстүрүү, керектөөчүлөргө сактоо керек болгон транспорт каражаттары аркылуу жеткирүү, баштапкы пайдалануу наркын сактоо, продукцияны жүктөө жана түшүрүү ж.б.

Андан тышкары, бул операциялардын бардыгы эң төмөнкү социалдык чыгымдар менен жана белгилүү сапаттык мүнөздөмөлөргө жетишүү менен жүргүзүлүшү керек. Мында “айыл чарба чийки затын өстүрүү - кайра иштетүү - транспорт - соода - керектөөчү” максаттарында техникалык жабдуулар маанилүү ролду ойнойт. Ошол эле учурда, ушул максаттан жогору турган бардык шилтемелерде материалдык ресурстарды жана маалымат агымдарын башкаруу зарылдыгы бар. Бул муктаждык, өз кезегинде, материалдык ресурстарды маалымат агымдары менен башкаруу көйгөйүн тереңирээк карап чыгууну талап кылды, мындай башкаруунун өзгөчөлүктөрүн табуу, бул башкаруу процесстерин материалдар менен гана өндүрүш ишканаларында же керектөөчүлөрдүн арасында эмес, ошондой эле өз алдынча түзүлгөн логистикалык борборлор барган уюштуруу структураларынын алкагында адистешүүгө аргасыз кылды.

Ошентип, илимий-техникалык прогресстин өнүгүшү, өндүргүч күчтөрдүн жана өндүрүштүк мамилелердин өсүшү менен материалдык

ресурстарды жана маалымат агымдарын башкаруунун конкреттүү функцияларын аткарган көзкарандысыз логистикалык борборлор пайда болду. Көбөйтүү процессинде логистикалык борборлор аткарган функцияларга токтолуу керек. Логикалык жактан алганда, алар жүгүртүү чөйрөсүнө байланыштуу болушу керек, анткени логистикалык борборлордо жаңы маани жарыяланбайт. Бирок, логистикалык борборлордун функцияларын тыкыр иликтөө ар кандай ой-пикирлерге жана тыянактарга алып келет. Чындыгында, логистикалык борборлордун функцияларынын бири өнүмдөрдү техникалык технологиялык - химиялык - биологиялык жана башка чечимдердин мүмкүнчүлүктөрүнүн чектеринде баштапкы пайдалануу баасын сактоо болуп саналат. Колдонуу баалуулугун сактоо - бул жаңы баалуулукту жаратууга эмес, жаратылган наркты сактоого багытталган өндүрүштүк иш-аракет. Экинчиден, логистикалык борборлор ири көлөмдөгү өндүрүштүк операцияларды жүргүзөт, мисалы, сорттоо - материалдарды таңгактоо жана өндүрүштү керектөө үчүн таңгактоо. Бул операцияларда ошол эле жумушчу күчү колдонулат, анын курамы өндүрүш чөйрөсүнөн эч айырмасы жок эмгек объектилеринин каражаттары.

Жогоруда айтылгандардын натыйжаларына таянсак, логистикалык борборлор жүргүзгөн операциялар негизинен өндүрүш процессинин уландысы болуп саналат. Ал эми эмгек - бул үзүрлүү эмгек. Демек, логистикалык борборлор пайдалануу баалуулугун таануу жолунда аралык функцияларды гана аткарышат. Ошентип, логистикалык борборлор өндүрүш структураларынын бир түрү жана аларды жүгүртүү чөйрөсүндө элементтердин болушунун айрым шарттары бар өндүрүш чөйрөсүнө таандык деп эсептөөгө болот. Экинчи жагынан, финансылык абалдын материалдык базасынын мүнөздөмөлөрү, натыйжа андан ары жалпысынан өндүрүш чөйрөсүндөгүдөй көрсөткүчтөр менен бааланат. Бул, мисалы, эмгекти техникалык жактан жабдуу, эмгек өндүрүмдүүлүгү, капиталдык өндүрүмдүүлүк, эмгек сыйымдуулугу ж.б.

Агроөнөр жай өндүрүшүндө логистикалык борборлорду түзүү өзүнүн тарыхына жана мыйзам ченемдүүлүктөрүнө ээ. Совет мезгилинде белгилүү бир аймактын керектөөчүлөрүн тейлеген, ошондой эле белгилүү бир жумуштун түрүн аткарган логистикалык борборлор пайда боло баштаган. Маселен, Ош облусунун Араван жана Ноокат райондорунда Совет мезгилиндеги мурунку типтерди өркүндөтүп, жашылча-жемиш сактоочу жайларды өзүлөрү кура башташты, жана ушундай сактоочу жайлардын Кыргызстандын аймагына жайылышына түрткү берди. Жашылча-жемиш сактай турган заманбап типтеги кампаларга болгон муктаждыкты эске алып, Ысык-Көл облусундагы эң ири ишкерлер Балыкчы шаарында "Нуржамал" логистикалык борборлорун куруп башташты жана учурда ийгиликтүү иштеп жатышат. Бул борбор "Германдык жабдуулар" техникалык жабдуулары жагынан дагы, келишимдин негизинде кардарлар менен болгон мамилеси жагынан дагы башкалардан айырмаланып турат.

Ошол эле учурда, жалпысынан республика боюнча жана аймактардагы логистикалык борборлордун мааниси дагы деле болсо көмүскөдө калууда, анткени бул багытта максаттуу чаралар өкмөт жана жергиликтүү бийлик тарабынан көрүлбөйт. Бардыгы жеке адамдардын же аймактык администрациялардын демилгелүү ыкмаларына негизделген. Чындыгында, 2015-жылы кабыл алынган логистикалык борборлорду өнүктүрүү боюнча Кыргыз Республикасынын Өкмөтү тарабынан кабыл алынган концепциянын негизги жоболору аткарылбай жаткандыгы дагы буга далил.

Концепцияда төмөнкү принциптерди ишке ашыруунун негизинде логистикалык борборлорду өнүктүрүү каралган:

- 1) Логистикалык борбордо жана максаттуу рыноктордо иштетилүүчү артыкчылыктуу продукциялар иштеп чыгуу.
- 2) Логистикалык борбордун жайгашкан жерин аныктоо.
- 3) Логистикалык борбордун көлөмүн (камтуусун) эсептөө.
- 4) Логистикалык борбордун иштөө шарттарын (менеджментин) иштеп чыгуу.

Ошол эле учурда, биздин практикада көп кездешкендей эле, концепция абалдан чыгуу(для галочки) үчүн кабыл алынган, анткени кийинки логистикалык борборлорду түзүү боюнча чечкиндүү кадамдар жасала элек. Андан тышкары, концепциялардын параметрлери ЕАЭБ тарабынан иштелип чыккан эт жана сүт азыктарынын ченинин техникалык регламенттерине дал келген жок.

Белгилүү болгондой, техникалык регламенттер бир эле мезгилде ЕАЭБ рыногунда продукцияны жеткирүүнүн техникалык, экономикалык жана укуктук аспектилерин чагылдырат. Техникалык регламенттерди даярдоонун жүрүшүндө, документтердин бүткүл топтомун жана продукцияны жеткирүү мөөнөтүн даярдоо каралган. Биздин республика үчүн кыйынчылык республиканын ЕАЭБге киргенге чейин тийиштүү борборлордун жоктугунда гана эмес, ошондой эле ЕАЭБ рынокторунда өнүмдөрдүн ылайыктуулугун көзөмөлдөөчү лабораториялардын материалдык-технологиялык базасы өтө начар болгон. Башында сүт багытындагы 200дөн ашык ишкананын ичинен 28 ишканага гана соода кылууга уруксат берилгендиги бекеринен эмес. Эки жылдан кийин мындай ишканалардын саны 42ге жетти.

Логистикалык борборлордо алардын функцияларын ишке ашырууда олуттуу тоскоолдук стереотиптер болгон, ага ылайык логистикалык борборлорго жардамчы түзүмдөр катары роль берилген. Ошол эле учурда, чет мамлекеттердин тажрыйбасы көрсөткөндөй, товар жүгүртүүдө артыкчылык берилген продукциянын көпчүлүгү логистикалык борборлор аркылуу өтөт. Логистикалык борборлор продукциянын керектөөчүсү менен, ошондой эле транспорттун ар кандай түрлөрү аркылуу жүктөрдү ташуу пункттары менен байланыш түзүүдө абдан маанилүү ролду ойнойт.

Кыргызстанда жүк ташуунун негизги түрлөрү автомобиль транспорту болуп саналат. Аймактардын 95% ге жакыны тоолуу аймактардын географиялык абалына байланыштуу. Ошондой эле, республиканын Океания жана Европа бөлүгүнө түздөн-түз кире албагандыгына байланыштуу. Автоунаа ташуудан тышкары, бул өтө кымбат.

Акыркы жылдары аймактарда логистикалык борборлордун өнүгүүсү башталды, бул борборлордун өндүрүүчүлөрдүн объектилерине жакын экендиги оң бааланат. Буга байланыштуу республикалык жана регионалдык маанидеги, ошондой эле жергиликтүү деңгээлдеги 3 типтеги болжолдонгон логистикалык борборлорду карап чыгуу максатка ылайыктуу. Эң маанилүү долбоорлор төмөнкүлөрдү камтыйт (3.20-таблица).

3.20-таблица – Логистикалык борборлордун эң маанилүү долбоорлорунун тизмеси

№ 1 долбоор

Долбоордун аталышы	Ош жана Бишкек шаарларында логистикалык борборлорду куруу.
КР тарабынан жооптуу	Транспорт жана коммуникациялар министрлиги
Бюджети	30 000 000 АКШ доллары (ар бир ЛБ үчүн 15 000 000)
Долбоордун программасы	Евразия экономикалык бирлигинин алкагында Ош шаарында жана Бишке шаарында логистикалык борбор куруу. Долбоор Европа шериктештигинин «Борбор Азиянын эл аралык логистикалык борборлору» ТРАСЕКА долбоору менен байланышкан

№2 долбоор

Долбоордун аталышы	МЖӨ алкагында «Торугарт» чек ара өткөрүү пунктунда заманбап бажы-логистика борборун куруу
Жооптуу	Экономика Министрлиги

Логистикалык борбордун кезектеги долбоору Ат-Башы айылынан 39 км жана Нарын шаарынан 85 км алыстыкта жайгашкан логистикалык борбордун долбоору болуп саналат. Архитектуралык-пландоо иштери бүттү. ЛСдеги борбор (логистикалык борборлор) каралууда, КЭРден келген товарлардын топтолушунан тышкары, экспортко айыл чарба продукцияларынын ири партиялары жеткирилет. ЕАЭБ Нарын облусун экспортко эт жана сүт азыктары менен камсыз кылууда жардам берет. Долбоордун болжолдуу наркы 10 500 000 АКШ долларына бааланган.

Долбоор катары узак мөөнөттүү келечекти маршруттун катышуучулары деп: Азербайжан, Армения, Болгария, Грузия, Казакстан, Кыргызстан, Молдова, Румыния, Тажикстан, Түркмөнстан, Түркия, Өзбекстан, Украинаны атоого болот. Долбоор Ош шаарында (аэропорттун

жанында жана Өзбекстан менен чектешкен жерде) эл аралык транспорттук-логистикалык борборун түзүүнү карайт.

Мындай долбоорлор жок дегенде эсептегич катары жашоого укуктуу, анткени акыркы чечим кабыл алынганга чейин, анын ичинде эл аралык экспертизанын тартибинде бир топ аралык бар. Эл аралык тажрыйба көрсөткөндөй, логистикалык борборлорду куруу зарыл болгон инфраструктура болгондо гана мүмкүн болот, айрыкча азык-түлүк коопсуздугу, тамак-аш стандарттары, санитардык, фитосанитардык жана ветеринардык маселелер. Ошондуктан, логистикалык борборду ишке ашыруу жана куруу боюнча планды иштеп чыгууда инфраструктуранын статусун укуктук документтер (мыйзамдар, ченемдик актылар, техникалык нормалар жана стандарттар), административдик механизмдер (компетенттүү органдар, жооптуу мекемелер), техникалык каражаттар (техникалык көзөмөлдөөчү органдар жана лабораториялар) түрүндө карап чыгуу зарыл. ...

Логистикалык борборлордун эл аралык жана республикалык маанисинен айырмаланып, регионалдык жана жергиликтүү ККлар анча маанилүү эмес, бирок жергиликтүү региондор үчүн бирдей маанилүү милдеттерди аткарышат.

Биздин талдоо көрсөткөндөй, аймактарда логистикалык борборлорду түзүү талаптагыдай өнүгүп жаткан жок, бирок буга байланыштуу айрым аракеттерди, ошондой эле жеке ишкерлердин демилгелерин айта алабыз.

Ошентип, Ош шаарында Кыргыз-Орус фондунан инвестицияларды тартуу менен логистикалык борборду түзүү боюнча инвестициялык долбоор даярдалууда. Долбоордун алкагында 35 миң тонна жашылчаны сактоо жана кайра иштетүү каралган. Алдын ала эсептөөлөр боюнча, долбоордун наркы 28 миллион АКШ долларын түзөт. Борбор транспорттук коммуникациялардын көз карашы боюнча бир катар артыкчылыктарга ээ болгон "Текстильщик" ААК аймагында жайгашкан. Аэрофлот ААК "Текстильщиктин" жанында жайгашкан, жолдун бардык тарабынан темир

жол линиясы өтөт. Негизги жана көмөкчү жайларды жайгаштырууга жетиштүү жер аянты бар.

Жакында Араван районунда сыйымдуулугу 400 тонна жашылчаларды сактоочу кампа пайдаланууга берилди. Сактоочу жайлар заманбап технологиялар менен жабдылган, бул технологиянын сакталышынын температуралык режимин сактоого мүмкүндүк берет.

Ушундай эле логистикалык борборду Чек-Абад айылында 200 тонналык жеке ишкер түзгөн. Ушул эле 200 тонна сыйымдуулуктагы жашылча сактоочу жай Гүлбар айылында курулган.

Жашылча дүкөндөрү коммерциялык негизде иштейт деп айтуу керек, б.а. жашылча дүкөндөрүнүн ээлери кардарлар менен белгиленген тартипте сактоо мөөнөтүн көрсөтүү менен ар кандай шарттарда келишим түзүшөт. Көбүнчө жашылча дүкөндөрүнүн ээлери же түшүм жыйноо учурунда жашылчаларды сатып алып, товарларды өз каалоосу боюнча сатышат, же кардарлар кызмат көрсөтүүлөр үчүн акы төлөп, өз жарандарына ылайык сатышат.

Мындай кызмат жашылча саткан дүкөндөрдүн ээлери үчүн дагы, кардарлары үчүн дагы пайдалуу, анткени эки тарап тең мындай операциялардан белгилүү бир артыкчылыктарга ээ болушат. Негизги бенефициарлар - жыл ичинде белгилүү сапаттагы жашылчаларды сатып алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болгон продукциянын керектөөчүлөрү.

Логистикалык борборлордун кызмат көрсөтүүлөрүнө болгон муктаждык жылдан жылга өсүүдө, бул түшүнүктүү, анткени мындай кызматтар практика көрсөткөндөй, көптөгөн чет өлкөлүк тажрыйбалар логистиканын иштешинин натыйжалуулугун гана эмес, ошондой эле сатуучулар үчүн да, керектөөчүлөр үчүн дагы ушундай кызматтарга муктаждыкты көрсөттү. Чындыгында, керектөөчү жашылча-жемиштердин бышып жетилген мезгилинде гана эмес, бүткүл календардык жыл бою жашылча-жемиштерди колдонууну каалайт. Жашылча-жемиш өстүрүүнүн жаратылыш мүнөзү алардын жыл бою бирдей сарпталышына жол бербейт.

Ошондуктан, логистикалык борборлордун кызматтары жардамга келишет. Ошол эле учурда, жашылча-жемиш сатуучулар менен сатып алуучулардын өз ара пайдасы, алардын координаттарынын тийиштүү кесилиштерин өз убагында жана калктын сатып алуу жөндөмү менен камсыз кылуу аркылуу камсыз кылынат. Демек, республиканын дээрлик бардык региондорунда логистикалык борборлорду түзүү үчүн ишкерлердин жанданышы табигый нерсе.

Ошол эле учурда, чектөөчү фактор болуп дагы эле жергиликтүү тургундардын инвестициялык жагымдуулугу эсептелет

Логистикалык борборлордун долбоорлорун ишке ашырууга ишкерлердин даярдыгы. Бирок, маселе, долбоорлордун өзү инвестициялык жагымдуулук үчүн атаандаштыкка жөндөмдүү болушу керек. Башкача айтканда, каалаган инвестор белгилүү бир шарттарда гана инвестициялоого даяр, алардын арасында артыкчылыктуу болуп төмөнкүлөр саналат:

- белгилүү бир убакытта инвестициядан түшкөн киреше;
- инвестицияларды максаттуу багытта жана убакытта пайдаланууга байланыштуу инвестицияларды алуучулардын ачык-айкын иш-аракеттери;
- башкаруучулук, тагыраак айтканда, инвестор тарабынан башкарууга катышуу, анын ичинде инвестициялык фонддор тарабынан объекттерди сатып алуу же аларды убактылуу негизде алуу жана башкалар.

Логистикалык борборлорду түзүүдө инвестициялар жок болгондо жана архитектуралык пландоону координациялоонун документтерин кылдаттык менен даярдоо, ошондой эле жергиликтүү бийлик органдарынын башка милдеттерин каржылык колдоо маанилүү. Тилекке каршы, биздин анализ көрсөткөндөй, курулуштун шартына караганда объектилерди курууга көп убакыт талап кылынат (орто эсеп менен 2-5 жыл).

Тескерисинче, пландаштыруучулардын, дизайнерлердин, жылытуу борборлорунун, суу чарба ишканаларынын, архитекторлордун жана башкалардын кесиптик деңгээлинин төмөндүгү бекитүү убактысын кыйла көбөйтөт, пайда болгон көйгөйлөрдү чечүү жөндөмсүздүгү кээде экөөнүн

тең аракетин жокко чыгарат. Учурдагы кырдаалдан чыгуунун жолун көрө албай, кардарлар архитектуралык пландоо документтеринин уруксаты көз каранды болгон чиновниктерге пара берүүгө аргасыз болушат.

Биздин изилдөөлөр көрсөткөндөй, логистикалык борборлорду өнүктүрүүдөгү тормоз кардарлардын пайдалуу иш менен алектенүүгө болгон каалоосунун жетишсиздигинен эмес, тескерисинче, ондогон жылдардан бери уруксат бербей келе жаткан бюрократиялык механизм, ишкер көбүнчө алардын маселелерди компетенттүү чечүүгө жөндөмсүздүгүнөн, ошондой эле анын бардык көрүнүштөрүндөгү коррупциялык схемадан улам келип чыккан. , айрыкча архитектуралык-курулуш иштеринин жергиликтүү өз алдынча башкаруу бөлүгү. Дагы бир көйгөй - бул жаңы объектилерди, анын ичинде логистикалык борборлорду түзүү үчүн инвестицияларды тартуу жана каржылык колдоо кыйынчылыгы. Кырдаалды ишкерлер логистикалык борборлорду түзүүгө бардык эрежелери менен каражат салгысы келбегендиктен оорлотуп жатат. Көбүнчө долбоорлорду белгилүү бир аймакка ылайыкташтыруу үчүн, алар ал долбоорлорду сырттан табышат жана ал тургай аймактарга топологиялык изилдөө да жүргүзбөйт жана байланыш мүмкүнчүлүктөрүн иликтешпейт. Ошентип, эксплуатациялоого ылайыктуу реалдуу долбоорлордун жоктугу, ошондой эле каржы маселеси ар кандай учурларда "жалган" сунуштарды жаратууга алып келет.

Ошентип, Ош облусунун Карасу районунда Тоош айылында долбоордук-сметалык документациясы жок, айрыкча каржылоо булактары белгисиз болгондуктан, 30,0 гектар жер аянтында логистикалык борбор түзүү каралууда.

Дагы бир нерсе, жеке ишкерлер муну өз тобокелчилигине алышып, логистикалык борборлорду түзүүгө көмөктөшүп жаткан учурлар бар. Ошентип, Ноокат районунда НукОк кооперативи 400 тонна көлөмүндөгү картошканы сактоо боюнча долбоорду ишке ашырды, Эржигит ОСО 200 тоннага жашылча-жемиш сактоочу жайларды курду. Ушул эле райондо, жеке ишкер тарабынан жашылча-жемиштерди сактоо үчүн сыйымдуулугу 400

тонна болгон "Алтын жемиш" логистикалык борбору курулган. Мындай мисалдарды өлкөнүн бардык аймактарында сансыз көп келтирүүгө болот.

Ошол эле учурда, курулган логистикалык борборлордун көпчүлүгү долбоорлоо жана маселелерди техникалык жана технологиялык жактан чечүү жолдору примитивдүү экендигин жана жалпысынан алар заманбап талаптарга жооп берери күмөн экендигин белгилей кетүү керек. Ошондуктан, логистикалык борборлорду түзүү боюнча демилгелерди кубаттоо керек, бирок ошол эле учурда жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдары, ошондой эле ушул профилдеги мамлекеттик органдар консультанттарды өздөрүнө тартып, ар кандай типтеги логистикалык борборлордун калыптанышын жана өнүгүшүн кыйла жакшыртуу үчүн каржылык мүмкүнчүлүктөрүн табышы керек. Логистикалык кызматтарга муктаждыктын масштабы үй-бүлөлүк экономикадан баштап, башкаруунун республикалык деңгээлине чейин бардык деңгээлдеринде жетиштүү деп ойлойбуз.

Ошондой эле, логистикалык борборлорду түзүүнүн ар кандай жолдорун, анын ичинде чет мамлекеттердин жардамы менен же жеке ишкерлердин демилгеси менен, мисалы, Чүй облусун белгилей кетүү керек, 2015-жылдан бери Европалык стандарттын голландиялык модели боюнча түзүлгөн "Агропродукт Азия" мөмө-жемиш продуктуларын сатуу боюнча логистикалык борбор иштеп жатат.

Нарын районунда, Кочкор районунда 800 тонна сыйымдуулуктагы картошка кампасынын курулушу башталат. Биздин республикада мал чарбасынын салыштырма салмагы айыл чарба продукциясынын жарымынан бир аз көбүрөөк экендигин айтуу керек. Демек, мал чарбасында ресурстарды туура пайдалануу маселелерине өзгөчө көңүл буруу керек. Аларга төмөнкүлөр кирет: рыноктордо сатылышы же кайра иштетүүчү ишканаларга берилиши керек болгон чийки сүт, бодо малдын эти жана майда жандыктар. Ушуга байланыштуу, мал чарба азыктарын өстүрүү технологиясын изилдөө жана аны кайра иштетүү ишканалары же түздөн-түз сатып алуучулар

түрүндө керектөөчүлөргө сатуу каналдары аркылуу жайылтуу белгилүү бир кызыкчылыкты туудурат. Ошол эле учурда, биз мал чарбасынын бардык түрлөрүн милдеттүү түрдө кайра иштетүү жөнүндө сөз кылбайбыз, анткени бул ишкердүүлүктө белгилүү бир салт Кыргызстанда өнүккөн. Ошол эле учурда, эт азыктарынын 10% дан ашыгы жана сүт азыктарынын 35-40% дан ашпаган бөлүгү иштетилгенде, айыл чарбасы менен кайра иштетүү өнөр жайынын өз ара байланышынын азыркы деңгээлин сактап калуу экономикалык жактан максатка ылайыксыз. Бул экономикалык натыйжаларды алуу жана сапаттуу жана аш болумдуу тамак-аш азыктарын өндүрүү боюнча мал чарба азыктарын терең иштетүү үчүн колдон чыгарылып кеткен чоң мүмкүнчүлүктөр бар экендигин билдирет.

Эт жана сүт азыктарынын, анын ичинде кайра иштетилген продуктулардын жетишсиз көлөмү, чарбаларды рынок менен камсыздоо жана мал чарба продуктуларын кайра иштетүү үчүн алгылыксыз стимулдар, материалдык-техникалык камсыздоонун жана кайра иштетүү базаларынын жетишсиздигинен улам жергиликтүү жумушсуздук пайда болот, калктын иш менен камсыз болушундагы тең салмактуулук бузулат.

Ошол эле учурда, рыноктун маркетингдик изилдөөлөрү, ошондой эле мал чарба азыктарын өстүрүү жана аларды кайра иштетүү технологияларын изилдөө иш-аракеттери жогоруда айтылган багыттарын өркүндөтүүнүн ири резервдерин көрсөтүп турат. Тактап айтканда, аймактарда жыл бою союлган малды үзгүлтүксүз камсыз кылуу мүмкүнчүлүгү бар. Бул үчүн, технологиялык чынжырдын бардык тармактарын карап чыгыңыз жана өркүндөтүүдөн баштап, дыйкан-фермерлерден эт жана сүт азыктарынын тирүүлөй салмагын көтөрүүгө чейинки аралыкта малдарды союу же сүт азыктарын сактоо жолу менен кайра иштетүү же сатуу керек.

Сүттү чогултуу, аны сактоо жана бодо малды жана майда малды союунун жол-жобосун изилдөө республика бул маселеде эгемендикке ээ болгондон кийин, чындыгында, эч нерсе өзгөрбөгөнүн көрсөттү.

Ошол эле учурда, эгемендүүлүк жылдарында, жаныбарларды өстүрүүдө да, бодо малды жана майда бодо малды кайра иштетүүгө жана суроо-талаптын негизинде рынокто сатууга даярдоодо да олуттуу көйгөйлөр келип чыккан. Алар төмөнкүлөр:

- Фермалардын бытырандылыгы эт тармагынын түшүмдүүлүгүнүн төмөндөшүнө алып келди.

- Советтер Союзу кулагандан кийин, анын натыйжасында базар жоголуп, берүүлөрдүн көлөмү азайып, эт комбинатында бодо малды союу кескин төмөндөй баштады.

- Кайра иштетүүчү ишканалардын жабдуулары иштесе дагы, эскирген жана эл аралык сапат стандарттарына жооп бербейт.

Жогоруда айтылгандар кыйынчылыктардан, тескерисинче чарбалар менен кайра иштетүү ишканаларынын ортосундагы административдик байланыштын наркынан улам кабатырланбай койбойт, бул кайра иштетүү үчүн чийки заттын үлүшүнүн кескин төмөндөшүнө өбөлгө түзгөн.

Биздин оюбузча, бул учурларда эң татаал кырдаал болуп, өз продукцияларын сатуу үчүн ички жана тышкы рынокторго чыгуунун бардык уюштуруучулук аспектилери жок кылган чарбалар болуп, кайра иштетүүчү ишканаларда мал чарбасынын чийки запасын камдоочу ветеринардык кызматтар уюштурулган.

Мунун бардыгы технологиялык байланыштардын гана эмес, продукция өндүрүүчүлөрдүн жана керектөөчүлөрдүн ортосунда да үзгүлтүккө учурады.

Рыноктун ар кандай катышуучуларынын (айыл чарба, кайра иштетүү, логистика, соода, транспорт) ортосундагы цивилизациялык мамилелерди киргизүү үчүн, агроөнөр жай өндүрүшүнүн учурдагы абалы эл аралык стандарттын бардык параметрлерин канааттандыра ала турган технологиялык инновациялык уюштуруучулук жана башка чечимдерге жетишүүнүн негизинде, таптакыр жаңы уюштуруу ыкмасы керек. Анткени, бул Кыргызстандын Дүйнөлүк соода уюмуна жана ЕАЭБге жана башка эл аралык ассоциацияларга кирүүсүнүн шартында өтө зарыл.

Ошондой эле республикада мал чарба азык-түлүктөрүнүн рыногу тазаланбагандыгын жана экологиялык талаптарга толук жооп бербей тургандыгын белгилей кетүү керек. Кадимкидей бөлүштүрүүчү канал өз короосундагы уйду союп, жергиликтүү базарга алып барат жана аларды категорияга бөлгөндүгүнө карабастан, майдалап бөлүп-бөлүп саткан касапчыларга сатат жана ал аны адамдарга сатат. Эт эч кандай ветеринардык көзөмөлдөн өтпөйт жана эт кесүү учурунда гигиеналык эрежелер сакталбайт жана ачык аба базарынын өзү өтө шектүү.

Демек, фермерлер менен базардын башка катышуучуларынын ортосундагы байланыштын таптакыр жаңы схемасы керек. Бул тизмекте, биздин оюбузча, мал союу жана чийки сүттү кайра иштетүү боюнча логистикалык борборлор чоң роль ойношу керек. Мындай учурда, мындай борборлордун функциялары логистикага жакын, анткени айыл чарба чийки заттарын өндүрүүчүлөр менен базардын башка катышуучуларынын ортосундагы аралык байланышта эт жана сүт ресурстарынын агымын башкаруу жөнүндө сөз болуп жатат.

Мал союучу жайлар, чындыгында, мал союу боюнча өндүрүштүк функцияларды аткарышат жана ошол эле учурда эт ресурстарын башкаруу функциясына кирген соода жана кайра иштетүүчү ишканалардын көптөгөн пункттарына бөлүштүрүү функцияларын аткарышы керек, б.а. логистикалык.

Ошол эле учурда, эт комбинаттарында мал союучу эски схемаларды бир катар себептерден улам колдонуу мүмкүн эмес. Биринчиден, республикада эт комбинаттарынын көпчүлүгүнүн союу линиялары сыныктарга алынып салынган. Экинчиден, бир дагы дыйкан эт комбинатына жеткирүү үчүн 10-100 км аралыкта малын айдап өтпөйт, анткени аны жергиликтүү мал рынокторунда сатуу бир топ жеңилерээк. Үчүнчүдөн, эт комбинаттарында малдарды союуга даярдоо, уюштуруу, бул жагынан эч кандай кепилдиктер жок, ошондой эле ветеринардык жана лабораториялык экспертизалардан өткөрүү өтө татаал. Төртүнчүдөн, мурунку эт

комбинаттарынын бардыгы шаарларда жайгашкан (мисалы, республиканын түштүгүндө) жана алар аз санда болсо дагы, мал алууга ылайыкташкан эмес.

Муну эске алуу менен, биздин оюбуз боюнча, азыркы этапта, логистикалык борборлорду ири калктуу конуштарда, эреже катары, областтык борборлордо же Карасуу, Сузак, Кочкор, Алай, Ноокат жана башка ири аймактарда уюштуруу максатка ылайыктуу. Ошол эле учурда, логистикалык борборлор сөөктөрдү кесүү менен гана чектелбестен, таңгактоо жана керектөөчүлөргө санитардык-гигиеналык нормаларды сактоо менен таратууга жөндөмдүү заманбап шаймандар менен жабдылышы керек.

Логистикалык борборлорду түзүүнүн жана республиканын зоналарында кайра иштетүүнүн натыйжалуулугу жөнүндө алдын ала изилдөө жүргүзүү да маанилүү. Мисалы, Ош жана Өзгөн эт комбинаттары боюнча эсептөөлөрүбүз төмөнкүдөй.

Жаңы көз карандысыз үч бөлүктөн турган жаңы типтеги агроөнөр жай өндүрүшүнүн эки уюштуруу формасын түзүү пландаштырылууда: а) облустун чарбаларында мал багуу; б) райондордо жана ири калктуу конуштарда мал союу, өлүктөрдү жана эттерди бөлүктөр менен кесүү, өлүктөрдү кайра иштетүү жана чекене соода түйүндөрү тарабынан керектөөгө даярдоо, эт азыктарын сактоо үчүн көрсөтүлгөн технологияларга ылайык ташуу үчүн арналган логистикалык борборлорду түзүү; в) эт азыктарын колбаса, вареник жана башка азыктарга кайра иштетүү.

Уюштуруу формасы эки баскычтуу, биринчи баскычы жогорудагы үч багыт боюнча көзкарандысыз экономикалык бирдиктер. Ар бир бирдиктин көзкарандысыз банктык эсеби жана башкаруунун салыштырмалуу автономдуу түрлөрү жөнүндө маалыматтары бар. Экинчи этап уюштуруу планы боюнча технологиялык чынжыр боюнча өз ара байланышкан үч көзкарандысыз бөлүмдөрдүн иш-аракеттерин айкалыштырууга багытталган, ички жана тышкы рынокторго уюшкандык менен кирүүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу, байланышты натыйжалуу башкаруу жана башкалар сыяктуу жалпы маселелерди чечүү зарыл. Бул учурда уюштуруу

формасы атайын иштелип чыккан уставга жана ассоциациянын курамына кирген ар бир иш бөлүмүнүн макулдугу боюнча кооперативдердин, ассоциациялардын бирикмеси же корпоративдик башкаруу формасында болушу мүмкүн. Экинчи этапта башкаруунун уюштуруу формаларын кыйла кылдат иштеп чыгуу чет мамлекеттердин мисалында, ошондой эле келишимдик мамилелерди деталдуу изилдөө менен акталышы мүмкүн.

Ошондой эле түзүлүп жаткан объектилердин болжолдуу параметрлерин аныктоо маанилүү, анын ичинен бир гана объект жигердүү - АКга айланган мурдагы Ош эт комбинаты. Ушуга байланыштуу, бодо мал өстүрүү үчүн, бир нече логистикалык борборлорду, ошондой эле Өзгөн шаарында кайра иштетүү ишканасын түзүү, бирикменин бардык мүчөлөрүнүн кызыкчылыктарын эске алган жаңы схеманын негизинде уюштуруучулук негизде жүргүзүлөт. Кызматтарды уюштуруу мүмкүнчүлүгү алдын-ала изилденген, мисалы, Ош зонасында Карасуу, Араван, Наукат, Алай жана Чоң-Алай райондорунун фермерлери жана логистикалык борборлору үчүн кызматтарды топтоо максатка ылайыктуу, ал эми Өзгөн зонасында Каракулжа жана Өзгөн району тейлөөгө тийиш.

Түзүлө турган объектилердин баштапкы чекити - өндүрүлгөн чыгымдардын аныктамасы менен багылган бодо малдын саны жана аларды күтүү болот (3.21-таблица).

3.21-таблица - Орточо жылдык эксплуатациялык чыгымдарды эсептөө

Ош зонасы боюнча

№	Чыгымдардын аталышы	Чен бирдиги	Саны	Наркы миң долл.	Суммасы, миң долл.
1	Өгүздөрдү сатып алуу	баш	8800	680,8	4493,3
2	Тоют сатып алуу	тонна	20240	344,6	5232
3	КММ	тонна	280	1022,2	214,6
4	Электроэнергияга чыгымдар	Т. квт	293,3	42,4	9,33
5	Ком. чарба чыгымдары	Мү	48000	0,58	21,3
6	Эмгек акы	киши	129,3	5320	516
7	Специялар жана майда материалдары	комп	-	-	72
8	Зооветтейлөө	баш	8800	2,8	18,6
9	Кошумча чыгымдар	комп		-	16

10	Башка чыгымдар		-	-	66,6
Жылдык чыгымдар					10660

Өзгөн зонасы боюнча

№	Чыгымдардын аталышы	Чен бирдиги	Саны	Наркы миң долл.	Суммасы, миң долл.
1	Өгүздөрдү сатып алуу	баш	4400	340,4	2246,6
2	Тоют сатып алуу	тонна	10120	172,3	2616
3	КММ	тонна	140	511,3	107,3
4	Электроэнергияга чыгымдар	Т. квт	146,6	21,2	4,66
5	Ком. чарба чыгымдары	Мү	24000	0,29	10,6
6	Эмгек акы	киши	64,6	2660	258
7	Специялар жана майда материалдары	комп	-	-	36
8	Зооветейлөө	баш	4400	1,4	9,3
9	Кошумча чыгымдар	комп			8
10	Башка чыгымдар				33,3
Жылдык чыгымдар					5330

Эки зона боюнча жалпы					15990
------------------------------	--	--	--	--	--------------

Булагы: автор тарабынан эсептелди

Кайра иштетүү жана сооданы өстүрүүнүн жаңы уюштуруу структурасы учурда цивилизациялуу формада чечилбей жаткан төмөнкү маселелерди чечүүгө мүмкүндүк берет, б.а. санитардык-гигиеналык нормаларды сактоо менен малды союу жана эт азыктарын чарбалардан керектөөчүлөргө жеткирүү процесси. Мындан тышкары, жаңы уюштуруу формасы атаандаштыкка жетүү үчүн маркетинг стратегиясын түзүүгө мүмкүндүк берет:

- чийки заттын кепилденген запасы, тактап айтканда, союлуучу мал, дыйкандарды асыл тукумдаштырууга, семиртүүгө жана алардын санын көбөйтүүгө түрткү берет.

- сапаттуу тоют менен камсыз кылат.

мал союу үчүн мал жеткирип жаткан чарбаларга малга төлөө орточо баага салыштырмалуу 5% га чейин жогорулатылат. төлөм товарлардын бааларын индексациялоонун өзгөрүшүнө шайкеш келиши керек. комбинат өзүнүн бизнес-идеясын ишке ашыруу жана коюлган милдеттерди аткаруу үчүн эт рыногундагы атаандаштык көрсөткүчтөрүн төмөнкүчө жакшыртууга аракет кылат:

- бодо малдын жана майда жандыктардын керектүү запастары менен камсыз кылып, талап кылынган сапат боюнча келишимдерди түзүп, мезгил аралыгында жеткирилген малга жогорку бааларды сунуштоо менен ай сайын жеткирүүнү теңдештирүүгө аракет кылуу;

- бардык өндүрүш жабдууларынын санитардык абалын жана айлана-чөйрөнү жакшыртуу, продукттун таңгакталышын жакшыртуу жана ылайыктуу транспорт каражаттарын колдонуу аркылуу продукциянын жарактуулук мөөнөтүн көбөйтүү менен;

- өсүмдүктүн ичиндеги бактериялык абалын жогорулатуу жана ири мүйүздүү бодо малдарды жана майда жандыктарды жеткирүүчүлөргө чийки заттын сапатын жогорулатуу аркылуу продукциянын сапатын жогорулатуу менен;

- кубаттуулуктарды натыйжалуу пайдалануу, энергия чыгымдарын азайтуу аркылуу өндүрүш чыгымдарын кыскартуу;

- каржы чыгымдарын кыскартуу жолу менен компанияны чыңдоо максатында салыктан кийинки пайдадан кеминде 50% кармап туруу менен, керек болсо эски инвестицияларды которуштуруп келечекке эмгек акы жана зарылчылык келип чыкса, жаңы инвестициялар менен камсыз кылуу;

- билим берүү жана туруктуу, шыктандыруучу жана жагымдуу жумуш орундарын түзүү аркылуу жумушчулардын канааттануусун камсыз кылуу, алар үчүн квалификациялуу жумушчулар жана керектүү санда жакшы эмгек акы алышат;

- логистикалык функцияларды өстүрүү жана кайра иштетүү процесстеринен бөлүү, малды союуга жана эт азыктарын өндүрүшкө жана жеке керектөөгө даярдоону адистештирүүгө мүмкүндүк берет. логистикалык борборлорду түзүүнүн негизги артыкчылыгы, сатып алуу операцияларын чийки зат булактарына жакындатуу, бул бирдик чыгымдарын кыйла үнөмдөөгө, ошондой эле кайра иштетүүчү ишканаларды адаттан тыш функциялардан бошотууга мүмкүндүк берет.

Бодо малды өстүрүүгө эксплуатациялык чыгымдарды аныктоодон кийин, логистикалык борборлорду түзүү жана эт азыктарын кайра иштетүү үчүн инвестицияларды аныктоо маанилүү.

А) Ош облусунун райондорунда жайгашкан 7 логистикалык борборлордо жылына 13200 баш бодо мал союуга, ошондой эле эт азыктарын вакуумдук таңгакта жана 3000 тонна союлган эттин көлөмү менен, 1000 тонна вакуумдук таңгак менен жана 600 тонна таңгаксыз даярдоого логистикалык борборлордун кубаттуулугун аныктайбыз. ... Чет өлкөлөрдүн тажрыйбасына ылайык, типтүү бир логистикалык борбордун курулушу орто эсеп менен 100 миңден 150 миң АКШ долларына чейин, б.а. орто эсеп менен 125 миң доллар. Жалпысынан 875 миң АКШ доллары көлөмүндөгү инвестиция талап кылынат. Андан кийин, биздин эсептөөлөр боюнча, бир борборго жүктөө бир жумуш күнүнө 9-12 башты түзөт.

Б) Эт азыктарын кайра иштетүү төмөнкү багыттар боюнча жүргүзүлөт:

- колбаса цехинин сыйымдуулугу 1100 тонна.
- чүчбара цехинин жана жарым фабрикалардын кубаттуулугу 100 тонна.
- салттуу эт даамдарынын (чучук, казы, карта) сыйымдуулугу 100 тонна.
- ышталган эт 100 тонна.
- эт жана сөөк уну 200 тонна.

Төмөнкү жумуштардын тизмесин сатып алуу жана куруу үчүн инвестиция талап кылынат (3.22-таблица).

3.22-таблица - Этти кайра иштетүү долбоорунун жалпы чыгымдары

Чыгымдардын аталышы	Наркы (АКШ долл.)
Модулдук союу цехи суткасына баш	750000
Колбаса цехи үчүн жабдуулар	440000
Чүчбара цехи үчүн жабдуу	124000
Вакуумдук таңгактоочу машина	20000
Термоотургузуучу машина	30000
Авторефрижератор 3 тоннага	20000
Авторефрижератор 5 тоннага	30000
Авторефрижератор 20 тоннага (2 бирдик)	200000
Муздаткыч камералар 100 тоннага	300000

Биохимиялык лаборатория	400000
Өндүрүштүк базанын ремонту	646000
Айланча каражаттар	8000000
Өзгөн шаарында кайра иштетүү цехин куруу	130000
Жалпы инвестициялар	11 090 000

Булагы: автор тарабынан эсептелди

Андан кийин, логистикалык борборлордун жана эт комбинаттарынын фермерлери үчүн инвестициянын кирешелүүлүгүн жана өзүн-өзү актоо мезгилин өзүнчө аныктайбыз.

А) фермерлер үчүн (3.4-таблица).

Рентабелдүүлүк көрсөткүчтөрү	Чондугу	Чен бирдиги
Жалпы инвестициялар	22648000	АКШ долл.
Таза келип түшүүлөр	6210000	АКШ долл./жылына
Өзүн-өзү актоо коэффициенти	3,7	жылдар
Төлөө мөөнөтү	4,3	жылдар
Учурдагы таза наркы	21874000	АКШ долл.
Учурдагы таза нарк коэффициенти	0,97	
Кирешелүүлүктүн ички нормасы	24,0	%

Булагы: автор тарабынан эсептелди

Логистикалык борборлордун жана кайра иштетүү ишканаларынын кирешелүүлүгүнө токтолсок, ал дыйкандардан тирүү салмакта мал чарба продуктыларын сатып алуу менен кошо, бир жылга сатылган товарлардын наркы менен чыгымдардын ортосундагы айырма менен аныкталат. Биз эсептөөнү максаттуу жүргүзгөнбүз, ага ылайык, ушул иш багыттарынын кирешелүүлүгү жылына 20% дан төмөн болбошу керек, ошондо логистикалык борборлор үчүн өзүн-өзү актоо мөөнөтү 4,6 жыл, ал эми кайра иштетүүчү ишканалар 7,5 жыл.

Ошондой эле, долбоорлорду ишке ашыруунун жүрүшү чоң мааниге ээ. Биз сунуш кылган инвестициялык долбоор биринчи кезекте малга тоют сатып алуу жана малды семиртүү боюнча жергиликтүү дыйкандардын ишин камсыз кылат. 2023-жылга чейин жыл сайын 13200 баш бодо малды тоюттандыруу пландаштырылууда. 2023-жылдан кийин алардын саны 20000ге чейин көбөйтүлөт. Эт комбинатынын өндүрүштүк кубаттуулугу мындай сандагы малдарды кайра иштетүүгө мүмкүнчүлүк берет. Ошол эле учурда, тоют өндүрүү үчүн дыйкандар менен жыл сайын $15\ 180 * 2 = 30\ 360$ тонна тоют даярдоо боюнча келишимдер түзүлөт. Фермерлер менен иштөө

үчүн жооптуу адамдар дыйкандар арасында конкурстук негизде тандалып алынат.

3-БӨЛҮМ БОЮНЧА ТЫЯНАКТАР:

1. Кыргыз Республиканын агроөнөр жай өндүрүшүнүн акыркы жылдардагы өнүгүү тенденцияларынын, импорттук жана жергиликтүү агроөнөр жай продукцияларын атаандаштыктын деңгээлинин анализи ЕЭАБге интеграциялануу шарттарында тармакта жандануу болгон менен олуттуу көйгөйлөр бар экендигин көрсөттү. Талдоонун натыйжасында агроөнөр жай комплексин өнүктүрүүгө жана анын ички жана тышкы рыноктордо атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатууга таасирин тийгизген негизги шарттар жана факторлор катары жагымдуу экологиялык абал, арзан эмгек жана сырьё ресурстары, экологиялык жактан таза продукциянын жогору бааланышы белгиленди.

2. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн учурдагы абалын изилдөөнүн натыйжасында республикада өндүрүштүн деңгээли учурдагы талапка жооп бербейт бүтүм чыгарууга болот. Жургузулган анализдин натыйжасында калктын эт жана сүт азыктарына, жумурткага, жашылча-жемиштерге, унга, териден, жүндөн жасалган буюмдарга ж.б. болгон муктаждыктарын ата мекендик продукция менен канааттандыруу шартында тармактын өнүктүрүүнүн резервдери бар экендиги аныкталып байкалган.

3. Республиканын агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө терс таасирин тийгизген көйгөйлүү маселелер катары сырьенун сапатынын төмөндүгү, чарбалар аралык интеграциянын жоктугу, логистиканын анча өнүкпөгөндүгү, жабдууларды модернизациялоо үчүн каражаттардын жетишсиздиги, башкаруу механизмдеринин так эместигин көрүүгө болот.

4. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу үчүн биринчи кезекте соода-логистикалык борборлорун түзүү; ата мекендик өндүрүүчүлөргө колдоо көрсөтүү; экспортко стимул түзүү, тармакта атаандаштыкты өнүктүрүү чараларын ишке ашыруу зарыл.

Жеңилдетилген насыя, пайыссыз насыя, мамлекеттик кайтарымсыз насыялар, гранттык программалар, салыктык жеңилдиктер, жана мыйзам базасын өркүндөтүү чаралары Кыргыз Республикасынын АӨКсын өнүктүрүүгө шарт түзөт.

4-БӨЛҮМ. АГРОӨНӨР ЖАЙ ӨНДҮРҮШҮНҮН АТААНДАШТЫККА ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН ЖОГОРУЛАТУУ ЖОЛДОРУ

4.1. Агрардык сектордо атаандаштык артыкчылыктарын түзүүнүн негизги багыттары

Агрардык сектордо атаандаштык артыкчылыктарын түзүү экономикалык потенциалды түзүү дегенди билдирет, аны жүзөгө ашыруу рынокто айыл чарба продукцияларынын атаандаштарына салыштырмалуу продукцияны сатууга мүмкүнчүлүк берген кырдаалды жаратат. Өз кезегинде мындай экономикалык потенциалды шарттуу түрдө эки топко бөлүүгө болот: бир топ - бул дыйканчылыктын табигый-климаттык шарттары жараткан потенциал, ал объективдүү түрдө бар жана адам өзүнүн иш-аракеттери менен бул шарттарды өзгөртө албайт. Буга мисалы, рельеф, топурактын табигый түшүмдүүлүгү, сугаруу мүмкүнчүлүгүнүн болушу, климаттык шарттары, транспорттук жолго жакындыгы ж.б.у.с., ошол эле учурда атаандаштык артыкчылыктарын пайдалануу адамдын экономикалык активдүүлүгүнө, анын ушул артыкчылыктарды көрө билүү жана аларды экономикалык иш-аракеттердин жүрүшүндө чеберчилик менен ишке ашыруу жөндөмүнө байланыштуу.

Өз кезегинде, экономикалык иш-аракет ошондой иш-аракетке болгон чыныгы муктаждыктын негизинде жүзөгө ашырылат. Көбүнчө, ар кандай экономикалык иш-чаралар адамдардын материалдык жана руханий жыргалчылыктарга өсүп жаткан муктаждыктарын канааттандыруу үчүн жүргүзүлөт. Демек, айыл чарба, анын ичинде атаандаштык артыкчылыктарын аныктоо жана аларды максаттуу ишке ашыруу менен ошондой эле адамдардын материалдык жана руханий жыргалчылыкка болгон муктаждыктарын мейкиндикте жана убакытта канааттандырууга кызмат кылат.

Атаандаштык артыкчылыктарынын дагы бир тобу адамдын иш-аракетинин өзү тарабынан түзүлөт. Бул, мисалы, айыл чарба жерлеринин эң

алыскы аймактарына чейин жолдорду куруу, өсүмдүктөрдү агротехникалык эрежелерге ылайык сугаруу үчүн сугат объектилерин түзүү, мал чарбачылыгы үчүн жайыттарга кам көрүү жана башкалар. Албетте, мунун бардыгы биринчи учурдагыдай максатка жетүү үчүн жасалууда, б.а. адамдардын материалдык жана рухий жыргалчылыкка болгон муктаждыгын канааттандыруу үчүн жасалат.

Ошондой эле, атаандаштык артыкчылыктары жеке адамдын, үй-бүлөнүн, фирмаларды же кооперативдерди дыйкан жана фермердик чарбаларга бириктирген адамдардын тобунун ишмердүүлүгүнүн алкагында ж.б.у.с., ошондой эле аймактардын, региондордун жана жалпысынан өлкөнүн өзүнчө аймагынын чегинде ишке ашаарын белгилей кетүү керек. Атаандаштык артыкчылыгын түзүү иши ферма же фирма өз продукциясын өндүрө баштаганга чейин эле башталат жана продукция сатылып бүткөндөн кийин дагы улантылат. Бул атаандаштык артыкчылыктарын түзүү айрым максаттарга жетүүгө баш ийдирилгендигин көрсөтөт. Демек, экономиканын агрардык секторундагы атаандаштык артыкчылыктарынын баасына багыт алуу жөнүндө сөз кылуу мыйзамдуу.

Агрардык сектордун адистери сатуудан мурун айыл чарба продукцияларына болгон муктаждыкты изилдөөгө катышышат, керектөөлөрдү толук канааттандырууга багытталган иш-чараларды иштеп чыгышат, сатып алуучуларга продукцияны жеткирүү жөнүндө ойлонушат, нарк формалары өзгөргөнгө чейин продуктулардын керектөө касиеттеринин сакталышына кам көрүшөт.

Фермерлер үчүн алардын ишмердүүлүгүнөн кирешелердин божомолун эсептөө өтө маанилүү. Демек, агрардын милдети - агрардык иш-чаранын өзүндө турган көйгөйлөрдү гана чечпестен, ага чейин жана андан кийин да мааниси чон. Айыл чарбасында өндүрүш иш-аракеттеринен кийин, алынган продукцияны бөлүштүрүү, кардарларды тейлөө жана керектөөчүлөр менен товарлардын жана продукциялардын атаандаштык артыкчылыктарын талдоодо катышуу сыяктуу өндүрүштөн кем эмес маанилүү милдеттер турат.

Жогоруда айтылгандардын бардыгы айыл чарба тармагында гана эмес, ошондой эле айыл чарба иш-аракеттери киргизилгенге чейин жана андан кийин анын чегинен тышкары дагы узак убакытты жана биргелешкен иш-аракеттерди талап кылары анык. Бул өз кезегинде стратегиялык максаттарды иштеп чыгууну талап кылат. Биз стратегияны компаниянын мүмкүнчүлүктөрүн анализдөө, максаттарды тандоо, пландарды иштеп чыгуу жана түзүү, ошондой эле, иш-аракеттердин ар бир чөйрөсүндө атаандаштык артыкчылыктарын түзүү боюнча чараларды ишке ашыруу процесси деп түшүнөбүз. Бул процессти схемалык түрдө төмөнкүдөй чагылдырууга болот:



Агрардык сектордо атаандаштык артыкчылыктарынын стратегиясын иштеп чыгуунун этаптары

Булагы: автор тарабынан түзүлдү

Жогорудагы чиймеден көрүнүп тургандай, ар кандай иш-чаралардын башталышы, биздин темага байланыштуу иштин жетишилген деңгээлин камтыган, жүргүзүлүп жаткан иш-чаралардын маңызын талдоо иштери болуп саналат, бул айыл чарба иш-аракеттеринин өсүмдүк жана мал чарбачылыгындагы атаандаштык артыкчылыктарына тиешелүү. Эгемендүүлүк жылдарында дыйкандар жана дыйкан чарбалары тигил же бул деңгээлде өз ишмердүүлүгүндөгү экономикалык көрсөткүчтөрдү талдайт деп айтуу керек. Бирок, аларда татаалдыкты анализдөө, ар кандай кызматтар жана органдар менен өз ара аракеттенүү, ошондой эле маалымат базасы жана толуктуугу үчүн аналитикалык көндүмдөр жетишсиз.

Мисалы, Талас облусундагы төө буурчак өндүрүүчүлөр, Ош, Жалал-Абад облусундагы пахтачылар, Нарын облусундагы малчылар жана

башкалар талдоо иштерин жүргүзө алышпайт жана атаандаштык иш-аракеттеринин келечектеги тенденцияларын аныктай алышпайт, себеби аларда көптөгөн маалыматтар жок. Мисалы, жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын же башка мамлекеттик органдардын, чындыгында, дыйкан чарбалары менен мамлекеттик жеке өнөктөштүк деп аталган айыл чарба продукцияларын сатуу же мамлекеттин жардамы менен башкаруунун натыйжалуу уюштуруу формаларын түзүү, мамлекеттик кызматтарды борборлоштуруп көрсөтүү жөнүндө келишимдери жок. Мисалы, инфляция жаатында ж.б. Бул өз кезегинде, стратегиялык мүнөздөгү экономикалык натыйжалуулукту эсептөөнү болжолдоого шарт түзбөйт. Чындыгында дыйкан чарбалары аналитикалык иштен гана эмес, стратегиялык пландарды түзүү мүмкүнчүлүгүнөн да ажырап калган. Дыйкан чарбалардын көпчүлүгү "өз ширесинде" дегендей, кайнатылат, бул алардын консолидацияланышына шарт түзбөйт. Кантсе да, өнүгүүнүн азыркы этабы жалпы натыйжалуулукка жетүү үчүн чарбалардын, мамлекеттин, милдеттенмелердин жана рыноктук структуралардын биргелешкен аракеттерин талап кылат.

Жогоруда айтылгандарга байланыштуу, биздин оюбузча, улуттук масштабда, айрыкча жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарынын чегинде, биринчи кезекте, мамлекеттик органдардын өзүндө жана башкаруу органдарынын артыкчылыктары бар деп, базар бийликтерин сабатсыздыкты жоюу жана советтик мезгилден калган дымактарды бир кыйла төмөндөтүү боюнча ар кандай көйгөйлөрдү чечүү үчүн олуттуу иштерди жүргүзүү керек.. Чындыгында, биздин оюбузча, кырдаал азыр өзгөргөн жок, ошондон бери менчиктин бардык түрлөрүнүн теңдиги конституциялык жол менен бекитилген. Башкача айтканда, ар бир чарбанын же айыл өкмөттүн гана эмес, жалпы аймактын жана региондордун жыргалчылыгы үчүн бирдей негизде кам көрүү үчүн шарттар түзүлдү. Бул чыныгы мамлекеттик жеке өнөктөштүк менен гана ишке ашат.

Мындай өнөктөштүктүн бир көрүнүшү - өлкө ичинде жана анын чегинен тышкары рынокко уюшкандык менен кирүү. Азыркы учурда

башаламандык түзүлүп жатат, анда шектүү ортомчулар, алып-сатарлар, кылмышкерлер жана башкалар расмий статистикадан тышкары иш алып барышат жана эреже катары, мыйзам жоболорун одоно бузушат. Башка жагынан алганда, ички потенциалды максималдуу пайдалануу үчүн өндүрүлгөн айыл чарба продукциясын сатуу гана эмес, импорт боюнча дагы рыноктук мүмкүнчүлүктөрдү аныктоо маанилүү. Биздин оюбузча, мындай иштер атаандаштык артыкчылыктарын аныктоого жана аларды жүзөгө ашырууга түздөн-түз байланыштуу. Узак убакыттан бери, тилекке каршы, республикада импорттун экспорттон ашып түшкөндүгү байкалган. Ошол эле учурда, мындай ашыкча нерсе объективдүү эмес деп ойлошу керек, анткени республикада айыл чарба продукцияларынын көптөгөн түрлөрү боюнча потенциал ички муктаждыктарды канааттандыруу мүмкүнчүлүгүнөн ашып кетет, башкача айтканда, экспортко шарттарды түзсө болот.

Ошол эле учурда, атаандаштык артыкчылыктарын түзүү жана пайдалануу аркылуу экспортту көбүнчө көбөйтүүгө болот. Мисалы, көптөгөн өлкөлөрдүн керектөөчүлөрү органикалык айыл чарба продукциясын, айрыкча азык-түлүктү каалашат. Бул жагынан Кыргыз Республикасында мүмкүнчүлүктөр бар. Стратегиялык максаттарды жана андан келип чыккан милдеттерди системалуу жана терең ойлоноу менен гана түзүү зарыл. Мындан тышкары, өсүмдүк жана мал чарбачылыгын өнүктүрүүнүн багыттарын аныктоо керек. Тилекке каршы, учурда так багыттоо жана адистештирүү жок. Анын үстүнө, Совет мезгилинде өсүмдүк жана мал чарбачылыгындагы адистештирүүнүн деңгээли жогорку деңгээлде болгондугу менен айырмаланып турган. Мисалы, мал чарбасында жүндүү кой, эт, булгаары, асыл тукум жана башка ушул сыяктуу тармактар так айырмаланган. Багыттар болгон.

Өсүмдүк өстүрүү жөнүндө айта турган болсок, бул жерде дагы ар бир аймакта өсүмдүктөрдүн айрым түрлөрүн өстүрүү адистиги болгон. Адистештирүү өндүрүштү уюштуруунун жана жайгаштыруунун прогрессивдүү формасы гана болбостон, келечекке негизделген стратегиялык

милдеттерди иштеп чыгуунун негизи катары кызмат кылары анык. Ушуга байланыштуу, биздин оюбузча, бүткүл республика боюнча, ошондой эле ар бир региондун ичинде рынок мамилелерин эске алуу менен өсүмдүк жана мал чарбачылыгын райондоштуруунун жана адистештирүүнүн жаңы вариантын жүргүзүү максатка ылайыктуу болот.

Бул мейкиндикте жана убакытта суроо-талапка жана сунушка жараша базардын глобалдык мүнөзүн жана айыл чарба продукцияларынын жүгүртүлүшүнүн өзгөчөлүгүн билдирет. Базар мамилелерин экологиялык табигый-климаттык баалуулуктарды сактоо менен айкалыштыруу, ошондой эле элдик каада-салттарга жана үрп-адаттарга зыян келтирбөө өтө маанилүү. Мисалы, Кыргызстандын демилгеси менен көрсөтүлгөн ак илбирсти сактоо боюнча иш-чаралар Илбирс (илбирс) популяциясын сактап калууга жана көбөйтүүгө гана эмес, жаратылыш менен мамиле кылуунун жаңы илимий жана цивилизациялык салттарын жайылтууга багытталган.

Албетте, атаандаштык артыкчылыктарын түзүү жана пайдалануу боюнча иш-чаралар биринчи кезекте экономикалык жыргалчылыкка жетүүгө багытталган компаниянын максаты менен айкалыштырылышы керек. Бирок, атаандаштык артыкчылыктарынан улам экономикалык жыргалчылык аларды иш жүзүндө жүзөгө ашыруу үчүн иш-аракет болуп саналат. Эгерде, мисалы, кант кызылчасын өстүрүүдөгү атаандаштык артыкчылыгы: бир кг кызылчадан алынган канттын түшүмдүүлүгү болсо, анда кант кызылчасынын белгилүү бир түрүн өстүрүү үчүн тиешелүү шарттар топтому бар ошол аймактардын чарбалары артыкчылыктуу укукка ээ. Айрым жерлердин атаандаштык артыкчылыктарынын ушул жана башка мүнөздөмөлөрү ресурстардын идеясынын аныктамаларын берген паспортто же каттоо карталарында катталууга тийиш. Мындан тышкары, фирманын ишмердүүлүгү атаандаштык артыкчылыктарын пайдалануу процесси менен тыгыз байланышта болушу керек, бирок фирма ушул багытта бардык мүмкүнчүлүктөрдү колдоно алат деп айтууга болбойт. Бул фирма өзүнүн бардык мүмкүнчүлүктөрүн колдоно албагандыгы үчүн, биринчиден, алардын

бири экинчисине дал келбеши мүмкүн болгондуктан, экинчиден, фирма дайым эле жетиштүү ресурстарга ээ болбой бербейт, үчүнчүдөн, бул мүмкүнчүлүктөрдүн бардыгы эле биз үчүн бирдей жагымдуу эмес. Буга байланыштуу дагы бир жагдай, жумушчуларды биринчи кезекте фирманын алдына койгон милдеттерин аныктоону жүзөгө ашырууга мобилизациялоо менен байланыштуу.

Фирма өзүнүн ниетин билгенден кийин, мүмкүн эмес нерселерди издөө жеңилдейт. Фирманын ниети конкреттүү максаттарга которулушу керек. Фирманын максаттары төмөнкүлөргө салым кошушу керек:

Фирма өзүнүн ниетин билгенден кийин, мүмкүн эмес нерселерди издөө жеңилдейт жана фирманын ниети конкреттүү максаттарга которулушу керек. Фирманын максаттары төмөнкүлөргө салым кошушу керек:

- кызматкерлердин коомдун ишиндеги ролу жөнүндө так багытты калыптандыруу;

- ар кандай жетекчилер кабыл алган чечимдердин ырааттуулугу;

- компаниянын бардык иштерин пландаштыруу үчүн негиз түзүү;

- компаниянын ишин талдоо жана контролдоо үчүн өбөлгөлөрдү түзүү.

Максаттардын формулировкасы алардын белгилүү бир критерийлерге шайкештигин болжолдойт. Демек, фирманын максаттары белгилүү бир тартипке салынып, сандык туюнтмага ээ болуп, реалдуу жана жетишүүгө болот. Атаандаштык артыкчылыгын түзүү жана пайдалануу менен байланышкан милдеттер так мүнөздөмөлөргө ээ болушу керек.

Жогоруда айтылгандарга байланыштуу, жеке фирманын алкагында гана эмес, экономиканын агрардык секторунун бүт чөйрөсүндө атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жогорулатуу жолдору изделиши керек. Атап айтканда, институционалдык инновация жаатында. Ал, айыл чарба тармагында жүргүзүлгөн реформалар мамлекеттен жеке оюнчулар үчүн рынокту бошотуп, ошону менен чыгымдарды азайтып, продукциянын сапатын жогорулатып, регрессивдүү тенденцияларды төмөндөтөт деп күтүүгө болот. Чындыгында, андай болгон жок.

Республикада мамлекеттин рыноктордон чыгышы, эң жакшы шартта, жеке оюнчулардын рынокко киришин чектеп, базар мамилелеринин ыңгайсыздыктарын жараткан. Рыноктордун жетишсиздиги жана инновациялык түзүмдөгү боштуктар биздин өлкөдө олуттуу жоготууларга алып келди. Өсүү үчүн мүмкүнчүлүктөрдү жоготуу, ошондой эле чакан менчик ээлеринин жыргалчылыгынын төмөндөшү, алардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө жана көбүнчө алардын жашап кетишине шек келтирет. Демек, атаандашкан айыл чарба иштери менен калктын жыргалчылыгынын деңгээлинин ортосунда түздөн-түз байланыш бар. Жакшы жашоо издеп, дыйкандардын жана фермердик чарбалардын рентабелдүүлүгүнүн төмөндөшү үчүн айылдык тургундардын миграциясынын көбөйүшүнүн шартында, айыл чарба тармагынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу боюнча чараларды иштеп чыгуу кыйынга турат.

Демек, биздин оюбузча, айыл жериндеги агрардык сектордун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатууда белгилүү бир пайда бар, анда институттук инновацияга байланыштуу төмөнкү иш-чаралар:

- бирдей укукту камсыз кылуучу жаны механизмдер, себеби ушул учурга чейин кичинекей менчик ээлери рыноктун бирдей катышуучусу боло алышпайт;

- чакан дыйкандарга кредиттик ресурстарга жеткиликтүүлүктү камсыз кыла турган каржы жаатындагы инновациялар, алар пайыздык чендердин олуттуу төмөндөшүнө карабастан (22% дан 10го чейин), көптөгөн дыйкандар үчүн дагы деле болсо жеткиликтүү эмес;

- аба-ырайынын шарттарынан келип чыккан индекстелген камсыздандыруу чыгымдарын башкаруу, анткени азыркы учурда бул жааттагы айыл чарба иш-аракеттеринин тобокелдиктери Кыргызстандын практикасында эске алынган эмес;

- жергиликтүү рынокторду түзүү менен рынок мейкиндигин кеңейтүү;

- рынок механизмдин тереңдетүү максатында чакан дыйкан чарбалары (ФКН) тарабынан алынган кызмат көрсөтүүлөрдү диверсификациялоо.

Агрардык сектордо атаандаштык артыкчылыктарды узак мөөнөттүү инвестициялоонун натыйжасында түзүүгө болот. Финансылык кызматтарды (аманат системалары, насыя өнүмдөрү, каржылык операциялар жана акча которуу кызматтары) жеткиликтүүлүктү кеңейтүү алардын натыйжалуу технологияларды колдонуу жана ресурстарды кайра бөлүштүрүү мүмкүнчүлүгүн жогорулатат.

Финансылык кызматтар айылдыктарга расмий жана расмий эмес уюмдардын кеңири чөйрөсү тарабынан көрсөтүлөт жана бул категориялардын ортосундагы чектер көбүнчө бузулат. Адатта, расмий мекемелер лицензия алышат жана борбордук бийлик тарабынан көзөмөлдөнөт. Аларга мамлекеттик жана жеке коммерциялык банктар, мамлекеттик айыл чарба же айыл чарбасын өнүктүрүү банктары, сактык-насыя кооперативдери, микрофинансылык банктар жана лизинг, керектөө насыясы жана турак жай операциялары менен иш алып барган максаттуу каржы компаниялары кирет.

Агрардык сектордун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу боюнча эң маанилүү иш-чараларга айылдык ишкердикти каржылоонун жеткиликтүүлүгүн кеңейтүүнү жана насыя берүү чөйрөсүндө гана, анын ичинде агрардык сектор менен финансылык жана банктык мамилелерди өркүндөтүү жолу менен, ошондой эле ишкердик чөйрөсүндө маалыматтык технологияларды өркүндөтүү кирет. Маалыматтык технологиялар айылдык баалуулуктар тизмегине финансылык кызматтарды жайылтуу үчүн көптөгөн жолдорго өбөлгө түздү. Анын үстүнө, мындай иш-чаралар Кыргыз Республикасынын Өкмөтүнүн "Таза Коом" - 2040-жылга чейинки "40 кадам" иш-чараларына толугу менен шайкеш келет, анда каржылык операциялардын ачыктыгына жетишүү, ошондой эле санарип технологияларын колдонуу каралган.

Агроөнөр жай комплексинин ичинде жана андан тышкары жерлерде айыл чарбасынын интеграциялык байланыштарын эске албастан, айыл чарба ишинин атаандаштык артыкчылыктарына жетишүүгө болбойт деп айтуу

керек. Агроөнөр жай комплексинин өзөгү болгон айыл чарба биринчи кезекте айыл чарбасын техника, минералдык жер семирткичтер, химиялык коргоо каражаттары, ветеринардык дары-дармектер жана башкалар менен камсыз кылган чөйрөлөр менен байланыштуу. Мунун бардыгы рынок механизми аркылуу ишке ашкандыктан, өндүрүш каражаттарынын натыйжалуу рынокторду уюштуруу чоң мааниге ээ.

Тилекке каршы, Кыргызстанда капиталдык товарлардын жеке рынокторун өнүктүрүү начар бойдон калууда. Мисалы, жер семирткичтер рыногунда мезгилдик өзгөрүүлөр жана суроо-талаптын географиялык бирдей эместиги рыноктордун тардыгынан потенциалдуу жеткирүүчүлөрдү артка тартып, арзан сатып алуулардын алдын алат. Мындан тышкары, транспорттук чыгымдар минералдык жер семирткичтерге гана эмес, башка өндүрүш каражаттарына да жылдан жылга көбөйүүдө, айыл чарбасында пайда жетишсиз өсүүдө. Мунун бардыгы экономиканын агрардык секторундагы ишкердик иш-аракетке түрткү болуп саналат.

Өндүрүштүн башка каражаттары, атап айтканда, айыл чарба техникасы жөнүндө сөз болгондо, биздин республикада айыл чарба иш-аракеттеринин атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кылуу жагынан анчалык деле алгылыктуу кырдаал түзүлгөн эмес. Чындыгында, айыл чарба техникалары республикада дээрлик өндүрүлбөйт жана айыл чарба шаймандары, ошондой эле соколор, чөп чапкычтар, картошка өстүрүүчү шаймандар жана башка айыл чарба техникаларына адаптациялоо бардык муктаждыктардын жанында анчалык деле мааниге ээ эмес. Демек, айыл чарба өндүрүшүнүн өтө маанилүү милдети - бул айыл чарбасын ар тараптуу өркүндөтүү, айыл чарба техникаларын, минералдык жер семирткичтерди, өсүмдүктөрдү химиялык коргоо каражаттарын жана башкаларды камсыздоо болуп саналат.

Ата мекендик минералдык жер семирткич техникалык жабдууларын өндүрүүнүн өсүшүнүн келечеги жаман эмес, ошондой эле, ЕАЭБдин алкагында жана коңшу мамлекеттер менен кызматташуу аркылуу да. Ошентип, 2017-жылдын аягында Өзбекстан менен Ош, Карабалта жана

Токмок шаарларында жеңил жана жүк ташуучу унаалардын айыл чарба техникалары үчүн запастык бөлүктөрүн биргелешип өндүрүү жөнүндө келишим түзүлдү, бул айыл чарба техникаларынын баасын төмөндөтүүгө жана дыйкандар менен фермерлерди өндүрүш каражаттары менен камсыз кылууну жакшыртууга жардам берди. Бул жаатта өндүрүштүк мүмкүнчүлүктөрдү кеңейтүү үчүн тынымсыз издөө жумуштары жүрүшү маанилүү жана жүрүп жатат.

Айыл чарба өндүрүшүндө атаандаштык артыкчылыктарын жаратуунун азыркы этабында сандык жана сапаттык өзгөрүүлөр жүрүп жатат, бул, биздин оюбузча, илимий-техникалык жаңылыктарды киргизүүгө байланыштуу болууда. Чындыгында, экономиканын тармактарын, анын ичинде айыл чарбасын өнүктүрүүнүн салттуу жолдору экстенсивдүү жана интенсивдүү өнүгүүнүн эсебинен өз багыттарын сапаттуу өзгөртүп жаткандыгында, ошондуктан Кыргыз Республикасында экстенсивдүү өнүгүү жана анын негизинде өзгөчө артыкчылыктарды түзүү өзүнүн акылга сыярлык чектерин дээрлик бүттү.

Демек, мисалы, жер аянтын кеңейтүү менен мындан ары кеңири өнүгүү, чыгымдарды көбөйтүү жана ири инвестицияларды тартуу шартында гана мүмкүн болот, анткени жетүүгө кыйын болгон жерлерде айыл чарбасына көнүү керек. Бул, эреже катары, тоо этектериндеги жана тоолуу аймактар, суу сактагычтарды түзүүдөн же сугат системааларын ишке ашыруудан улам жерлерди сугаруу үчүн алыскы жайыттар, бул республика үчүн жакынкы 20-30 жылдагы “ылайыксыз” капиталдык салымдарды талап кылат.

Технологиянын жаңылануусунан жана кол эмгегин бошотууга жана эмгек өндүрүмдүүлүгүн жогорулатууга жөндөмдүү жогорку өндүрүмдүү машиналар менен механизмдерди колдонуунун эсебинен айыл чарба тармагын техникалык жактан жабдуу, бул кеңири өнүгүү жолуна да тиешелүү. Тилекке каршы, айыл чарба техникасынын 80% эскириши жана жаңысын эртелеп алмаштыруунун жоктугу шартында республиканын

мүмкүнчүлүктөрү өтө чектелүү. Экстенсивдүү өнүгүүгө чакан дыйкан жана жеке дыйкан чарбалары жүргүзгөн чакан өндүрүш шарттарында башкаруунун консервативдик ыкмалары дагы тоскоол болуп жатат. Атап айтканда, алар, ички практика көрсөткөндөй, эгемендүүлүк жылдарында айыл чарба бирикмелеринин кооперативдери жана башкалар түрүндө натыйжалуу иштеп жаткан уюштуруучулук формага бириге алышкан жок.

Интенсивдүү ыкмаларга келсек, алар экстенсивдүү методдорго караганда прогрессивдүү деп эсептелет, анткени экстенсивдүү типтеги кошумча ресурстарды тартпастан. биологиянын, генетиканын, айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүү жана мал өстүрүү технологиясынын жетишкендиктерин киргизүү менен айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгүн жогорулатууну жана акыркы натыйжаларга жетишүүнү караштырышат. Бирок илимдин жана техниканын жетишкендиктерин татаалдаштыруу жана ишке ашыруу үчүн интенсивдүү методдор, экстенсивдүү методдорго караганда, көп чыгымдарды жана убакытты талап кылат. Азыркы учурда 2,5 миң литрге караганда жылына орто эсеп менен 6-7 миң литр сүт берген жогорку өндүрүмдүү уйларды багышыбыз керек дейли. Бул жерде, албетте, кеп бир породаны башка тукум менен алмаштыруу менен гана чектелип калбастан, жаныбарларды багуу үчүн шарттардын комплексин түзүү, ошондой эле керектүү кошулмаларды жана витаминдерди камтыган тиешелүү тоют бирдиктери менен жетиштүү тоют базасын түзүү жөнүндө болуп жатат.

Жаныбарлардын жогорку өндүрүмдүү тукумдарын жайылтууга тоскоолдук кылган нерсе айыл жериндеги адамдардын, айрыкча, дыйкандардын, жаныбарлардын ээлеринин, жеке көмөкчү чарбаларды каалоосу, бул жерде жаныбарлардын 95% дан ашыгы топтолгон. Бул учурда эң кыйын нерсе - психологиялык тоскоолдукту жеңүү, адамдардын адаттарын өзгөртүү. Тактап айтканда, күтүлбөгөн жерден бардык жаныбарлардын ээлери, өнүккөн өлкөлөрдө, айталы, жогорку өндүрүмдүү жаныбарлардын породадарын өстүрүү боюнча бардык талаптарды аткарууга

макул болушат деген чоң шек бар. Алсак, Голландия же Израиль, анда саан уйга кам көрүү мал чарбачылыгынын имараттарында жүргүзүлүп, азыктандыруу аш болумдуу заттардын пропорциясында жүргүзүлүп, жаныбарлардын эс алуусу классикалык музыканын коштоосунда уюштурулган.

Биздин оюбузча, өсүмдүктөрдү өстүрүүнү интенсивдештирүү үчүн ушул сыяктуу техникалар керек окшойт, мында ар бир өсүмдүктөр агротехникалык жана агрохимиялык эрежелерди так сактоо менен айдоо процессине өзгөчө кам көрүүнү гана эмес, ошондой эле өсүмдүктөрдүн жаңы сортторун өстүрүү жергиликтүү табигый-климаттык шарттарга ылайыкташтырылган көптөгөн тажрыйба участкаларын түзүүнү талап кылат. Мунун бардыгы кымбатка турат, бирок атаандаштыкка туруштук бере турган болсо, алар тез арада төлөп беришет.

Ошентип, айыл чарба тармагын өнүктүрүүнүн интенсивдүү ыкмаларын киргизүү көбүнчө тажрыйбалар менен, өсүмдүктөрдүн жаңы сортторун жана малдын жогорку түшүмдүү породадарын иштеп чыгуунун негизинде өсүмдүктөрдү жана жаныбарларды өстүрүү боюнча жаңы технологияларды иштеп чыгуу, ошондой эле өсүмдүктөрдү өстүрүү жана ар бир аймакка мүнөздүү болгон жаныбарларга кам көрүү ыкмаларын иштеп чыгуу менен байланыштуу. Ушуга байланыштуу, экономиканын агрардык тармагында илимий-изилдөө иштерин уюштурууну өзгөртүү керек.

Илим жана эксперименталдык сыноолор чыныгы өндүрүшкө мүмкүн болушунча жакын болушу керек. Эң негизгиси, ар бир катышуучунун салымына жараша пропорционалдуу түрдө акыркы натыйжаларга жетишүү үчүн алардын күч-аракетин жумшап, айыл чарба продукциясын түзүүгө катышкан бардык категориядагы кызматкерлер үчүн стимулдарды түзүү болуп саналат.

Учурда, айыл чарба өндүрүшү менен алектенген илимпоздордун, изилдөөчүлөрдүн, экспериментаторлордун, дыйкандардын, жеке ишкерлердин аракеттери акыркы натыйжаларга жетүүгө гана

багытталбастан, бири-биринен ажырап, көп учурда карама-каршылыктарга, бири-бирине нааразычылыкка, ал тургай кайдыгерликке алып келет.

Ошентип, айыл чарба илимий-изилдөө институттары, мындан 50-60 жыл мурункудай эле, эксперименталдык участоктору жана базалары менен өзүнчө жашашат жана мамлекеттик бюджеттин эсебинен же өзүн-өзү каржылоо жолу менен өстүрүлгөн продукцияны тажрыйба аянтчаларында сатуу менен каржыланат. Бул жагынан алганда, аларды башкаруу ыкмалары ар кандай экономикалык бирдикке окшош, анткени өндүрүш жана каржылык иш-аракеттердин механизми бирдей.

Ошол эле учурда, илимий-изилдөө институттарынын иши айыл чарбасынын негизги чөйрөсүнөн ажыратылган. Бул негизинен эки себептен улам болот. Биринчиден, жеке көмөкчү чарбалардын жерлерине жана дыйкан чарбаларына жеке менчик формасы түзүлгөндүктөн, жеке жана үй-бүлөлүк ишкерлер илимдин, техниканын, биологиянын ж.б. жетишкендиктерин колдонууга кызыкдар эмес, анткени бул чыгымдарды жабууга аларга кошумча акча жок. Экинчиден, илимдин, изилдөөлөрдүн жана түздөн-түз өндүрүштүн ортосундагы базар мамилелери али орной элек, бул иш-аракеттердин натыйжаларын баалоодо айырмачылыктарга алып келет, ошондой эле айыл чарба продукцияларын түзүүнүн ар бир катышуучусу үчүн жогорку натыйжалуу иштин чыныгы стимулдарын калыптандырууга жол бербейт.

Демек, илимий продукция дагы деле товар эмес, алар сатылбайт же сатып алынбайт. Илимди каржылоо мамлекеттик бюджеттен жүргүзүлөт, ал эми илимий-изилдөө институттары өстүргөн продукциянын жүгүртүлүшү өсүмдүктөрдүн жана жаныбарлардын жаңы сортторун жаратуучуларды стимулдаштыруунун татаал схемасы боюнча жүрөт, дээрлик эч кандай жер жок, же алар ушунчалык маанисиз болгондуктан, алар изилдөөчүнүн жалпы чыгармачыл маанайына таасир этпейт. Илимий мекемелердин прогресстеги жетишкендиктерге жетишүүдө жалпы кайдыгерлик жана пассивдүүлүк атмосферасы ушундан келип чыккан.

Өндүрүштүн илимге болгон мамилеси, технологияга инновацияларды киргизүү жана өндүрүштү уюштуруу канааттандырылган деп эсептөөгө болбойт. Алар илимден жана жаңы технологиялардан тийиштүү денгээлдеги кайтарымды сезишпейт. Картошканын, буудайдын, кант кызылчасынын, жашылчалардын ж.б. чет мамлекеттердин (Германия, Голландия, Бельгия ж.б.) гранттык жардамынан, ошондой эле Кытайдан келген адистердин жетекчилигинен алар ижарага алган участокторунан. Мамлекетке таандык үрөн жана асыл тукум чарбалары кескин кыскарып, алардын ишмердүүлүгү өзгөргөндүктүн натыйжасында, пессимизмдин белгилүү бир бөлүгү катары, тактап айтканда, үрөн жана асыл тукум чарбалары жаңы сортторду жана асыл тукум малдарын өстүрүү үчүн илимий базасы жана каржылоосу жок кадимки чарбаларга айланды.

Жогоруда айтылгандарга байланыштуу, биз үчүн үрөн жана асыл тукум чарбалардын профилин жаңыдан өзгөртүү керек. Негизги иш-аракет атайын илимий продукцияны өндүрүүгө багытталууга тийиш, б.а. тиешелүү каржы булактарын бөлүп, өсүмдүктөрдүн жана жаныбарлардын жаңы сортторун башкарууга жумшоо керек. Мындан тышкары, иштеп жаткан илимий мекемелерге жана ЖОЖдордун тийиштүү бөлүмдөрүнө өсүмдүктөрдүн жана жаныбарлардын популяцияларынын жаңы сортторун гана эмес, азыктандырууну кайра иштетүү методдорун иштеп чыгуу боюнча комплекстүү чараларды иштеп чыгуу үчүн базалык үрөнчүлүк жана асыл тукум чарбаларына акыркы натыйжалар тиркелүү керек.

Илимий эксперименталдык продукцияны объективдүү баалоо жана аларды жаратуучуларды стимулдаштыруу механизми иштелип чыкпаса, жогорудагы идея ишке ашпай тургандыгын белгилей кетүү керек. Ошол эле учурда үч тараптуу мамлекеттик жеке өнөктөштүк талап кылынат: үрөн жана асыл тукум чарбалары түрүндөгү эксперименталдык базалары бар илимий мекеме - жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдары, мамлекеттин атынан дыйкандар жана фермердик чарбалар. Бул схемада дыйкан чарбалары (ПФ) илимдин жана техниканын жетишкендиктерин киргизүүчү акыркы чекит

болуп саналат, бирок аларга илимий өнүмдөрдүн кызматтары үчүн акы төлөбд мамлекеттин жардамы керек, андан кийин, мамлекеттик жана жеке өнөктөштүктүн натыйжасында алар мамлекет катары пайда көрүшөт.

Бизге мамлекеттик институттар илимди өндүрүшкө киргизүүгө көмөктөшкөн органдар катары гана эмес, ошондой эле илим менен өндүрүштүн ортосунда ортомчу болуп, аларды мамлекетке таандык ресурстар менен камсыздап турушу мүмкүн. Мисалы, тоо этектериндеги зоналардагы жайыттар, бөлүнгүс фонддор, балык өстүрүү үчүн суу сактагычтар ж.б. Ал үчүн ар бир өлкөнүн укуктарынын жана милдеттеринин так механизми иштелип чыгышы керек, ошондой эле биргелешкен иш-аракеттердин натыйжасында экономикалык баа берилиши керек.

4.2. Тамак-аш өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө таасир этүүчү факторлорду ишке ашыруу

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү көптөгөн компоненттери жана алардын мүнөздөмөлөрүнүн ар түрдүүлүгү менен мүнөздөлөт. Негизги компоненттерге агрардык сектордо өндүрүлгөн айыл чарба азыктары жана өнөр жайда айыл чарба продукциясын кайра иштетүүнүн натыйжасында өндүрүлгөн өнөр жай продукциясы кирет. Демек, айыл чарба өндүрүшүнүн жана жеке өнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн өзүнчө карасак болот.

Мындан тышкары, өндүрүштүн эки түрү тең экономиканын ар кайсы тармактарына таандык эмес, алар өндүрүштүн мейкиндикте жана убакытта жайгашуусунда, ошондой эле өндүрүш факторлорунун топтолушунда жана алардын өз ара аракеттенишинде, ошондой эле мейкиндикте жана убакытта айырмаланат. Ошол эле учурда, экономиканын жогорудагы эки тармагынын ар биринин аларды бириктирип турган жана алардын өз ара аракеттенишинин зарылдыгын аныктаган жалпы мүнөздөмөлөрүн табууга болот. Бул өзгөчөлүктөргө айыл чарбасында өстүрүлгөн жана өнөр жайда кайра иштетилүүгө тийиш болгон продукциянын курамы кирет. Бул бир эле продукт, бир учурда, айыл чарба үчүн даяр продукт жана кайра иштетүү үчүн эмгек объектиси дегенди билдирет. Бул абдан маанилүү, анткени кайра иштетүү жаатында айыл чарбасында башталган өндүрүш процесси улантылууда. Бул процессти улантуунун акыркы чекити - айыл чарба чийки затына кошумча наркы бар жана жүгүртүү чөйрөсүндө алмашууга жаткан жаңы өнүмдөрдү өндүрүү.

Дыйканчылык менен кайра иштетүүнүн дагы бир окшоштугу ар кандай деңгээлдеги жана масштабдагы башкаруу структураларынын уюштуруу структурасында. Мисалы, өлкөнүн деңгээлинде агроөнөр жай комплекси (АӨК) каралышы мүмкүн, ал айыл чарба, кайра иштетүү өнөр жайы, айыл чарбасын, техниканы, минералдык жер семирткичтерди жана башкаларды камсыздоо түрүндө өз ара байланышкан бирдиктүү чөйрө катары иштейт.

Өнөр жай деңгээлинде башкаруунун аралаш типтеги структураларын курууга болот, б.а. айыл чарба жана тамак-аш кайра иштетүү.

Мисалы, Кыргыз Республикасында Айыл чарба, мелиорация жана тамак-аш өнөр жайы министрлиги бар. Бул жерде белгилүү бир өндүрүш стандарттуу классификацияга кирбестигин көрсөткөн факторлор жана акыркы продукцияны өндүрүүдө өндүрүш менен технологиялык байланыштардын өз ара байланышы эске алынат. Ошол эле учурда, мындай уюмдун ыңгайлуулугун байкоо кыйын эмес, анткени министрликтин бардык тармактары акыркы продукцияны түзүү жана талаптагыдай өндүрүштүк жана технологиялык байланышты камсыз кылуу максатында иштешет.

Төмөнкү деңгээлдеги корпорацияларды жана ассоциацияларды түзүү практикасы барган сайын кеңири жайылууда, анын ичинде өндүрүштүн ар кандай чөйрөлөрү, айыл чарбасы, кайра иштетүү, инфраструктура, соода ж.б. Мындай болуу уюштуруу жагынан бириккен продукцияны бирдиктүү башкаруу борборуна чогултуунун жана сатуунун айланасында иштин ар кандай чөйрөлөрүнүн биримдиги жөнүндө күбөлөндүрөт.

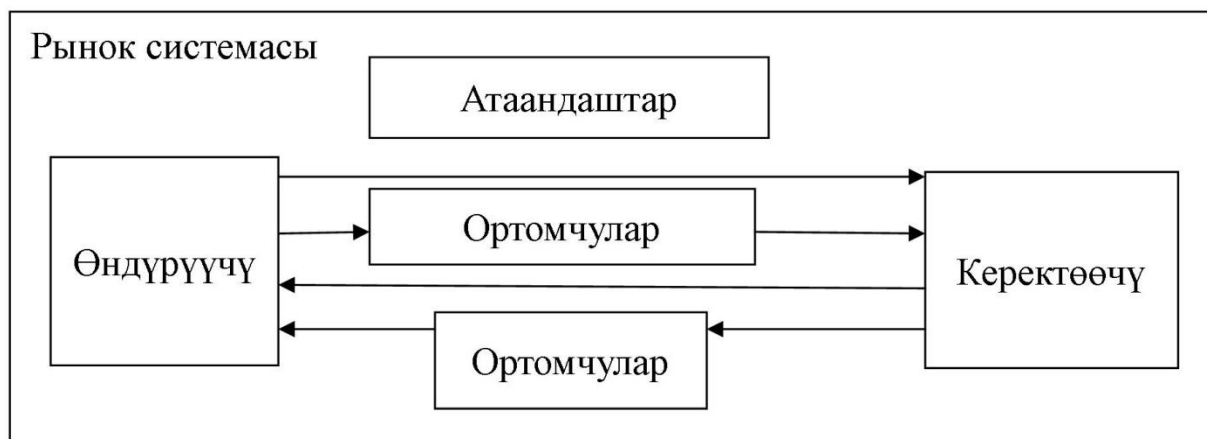
Биздин оюбузча, айыл чарба продукциясын өндүрүү, аны андан ары кайра иштетүү жана даяр продукцияны сатуу жогорудагы принциптерге кыйла шайкеш келет. Демек, агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн кароодо айыл чарбасы менен кайра иштетүүнүн ортосундагы байланышты карап чыгуу зарыл. Демек, кайра иштетилген продукциялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү айыл чарба продукцияларынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнөн гана көз каранды эмес, ошондой эле айыл чарба өндүрүшүнүн жалпы атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн түзүүдөгү күчтүү жана алсыз жактарын көрсөтүү зарыл болгон учурларда аны толуктайт.

Кайра иштетүү өнөр жайына мүнөздүү болгон атаандаштыкка жөндөмдүүлүк жөнүндө өзүнчө айта кетүү керек, анткени ал кайра иштетүү спецификалык мүнөздөмөлөргө ээ. Кеңири мааниде алганда, кайра иштетүү бул өнөр жайдын структурасындагы адистештирилген тармактардын

жыйындысы, өндүрүштүк ишмердүүлүктү ар кандай чийки заттардан, негизинен бир багытта өндүрүлгөн керектөөчү продукцияларды өндүрүүгө багыттайт. Ошол эле учурда ишкана жайгашкан аймакта жашаган калкты жумуш орундары менен камсыз кылуу олуттуу орунду ээлейт жана улуттук дүң продукцияны өндүрүүгө олуттуу салым кошот жана мамлекеттин экономикалык системасында маанилүү ролду ойнойт.

Жогоруда айтылгандардан улам, кайра иштетүү өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун негизги багыттарын аныктоого болот. Биздин оюбузча, алар биринчи кезекте рыноктук миссияларды жүзөгө ашыруу менен байланыштуу, ага ылайык товарларды өндүрүүнүн эффективдүүлүгүн камсыз кылууга жана аларды бөлүштүрүү каналы аркылуу керектөөчүлөргө эң чоң экономикалык натыйжаларды алуу үчүн жайылтууга багытталат. Албетте, буга "өндүрүүчү - керектөөчү" чынжырындагы ар бир участкага атаандаштык артыкчылыктарын түзүү жана кирүү рыногунда ушул артыкчылыктарды ишке ашыруу аркылуу гана жетишүүгө болот

Бул төмөнкү схема менен чагылдырылышы мүмкүн: 4.2-сүрөт



Булагы: автор тарабынан түзүлдү

4.2-сүрөт. Кайра иштетүү секторунда продукцияны өндүрүү жана сатуу боюнча рыноктук механизм

Жогорудагы схемадан көрүнүп тургандай, өндүрүүчү атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жогорулатууда чечүүчү ролду ойнойт, ал өндүрүлгөн

продукциянын атаандаштарга салыштырмалуу атаандаштык артыкчылыктарын өндүрүш продукциясынын өздүк наркынын сапаты, ички жана тышкы рыноктордо сатыкка чыгуу, керектөөнүн ыңгайлуулугу, сырткы көрүнүшү ж.б.

Биздин оюбузча, кайра иштетүүчү ишканалардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү биринчи кезекте техникалык регламенттердин шарттарын аткаруу жана ЕАЭБ өлкөлөрүнүн рынокторунда эркин сатуунун кепилдигин камсыз кылган ЕАЭБ стандарттарына шайкештик сертификатын алуу менен камсыз кылынышы керек. Кийинки кадам эл аралык стандарттарды камсыз кылууга өтүү керек. Эгерде азыркы учурда Кыргыз Республикасынын аймагында 242 юридикалык ишкана иштеп жаткандыгын жана кайра иштетүүдө товарларды өндүрүү менен алектенген 6000ден ашык жеке адамдардын 50дөн ашпаган ишканалары жана бир нече ондогон жеке жактардын эл аралык соода күбөлүктөрү бар экендигин эске алсак, анда продукциянын сапаты боюнча анча-мынча үлүшүн элестетүүгө болот. Оз кезегинде, товарлардын эл аралык сапатына жетишүү - бул жогорку технологиялык деңгээлдин негизинде гана жетишиле турган, керектөөчүлүк касиети жогору товарларды чыгаруу гана эмес, керектөөчүлөр тарабынан жогорку суроо-талап.

Демек, өндүрүүчүлөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун негизинде өндүрүш иш-аракеттеринин техникалык жана технологиялык компоненттерин жаңыртуу каралышы керек. Маркетингдик изилдөөлөрдүн жана калктын сатып алуу жөндөмүн изилдөөнүн негизинде сатуу каналы аркылуу өнүмдөрдүн сатылышын өз убагында камсыз кылуу тилекке каршы Кыргызстанда жетиштүү көңүл бурулбай жатат.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн бир бөлүгү товарлардын баасы болгондуктан, республиканын алдында өндүрүлгөн товарлардын баасын төмөндөтүү боюнча татаал милдеттер турат. Буга ар кандай жолдор менен, анын ичинде кайра иштетүүчү ишканаларды сарамжалдуу жайгаштыруу жана кооперациянын концентрациясын жана өндүрүштүк иш-аракеттерди

айкалыштыруу боюнча уюштуруу иш-чараларын жүзөгө ашыруу аркылуу жетишүүгө болот.

Бирок белгилей кетүүчү жагдай, Кыргызстандагы жогоруда айтылган факторлор өзгөчө ыкма менен иштейт, атап айтканда, кайра иштетүү тармактарынын ички рыногунун мүмкүнчүлүктөрү аз болгондуктан, алар ушул сыяктуу өнүмдөрдү чыгарган коңшу республикалардын ишканалары менен атаандашууга аргасыз болушат. Бул ар дайым эле ыңгайлуу боло бербейт, анткени ар бир көзкарандысыз мамлекет өзүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн аныктайт.

Натыйжада, Кыргызстан көп учурда бир катар көрсөткүчтөр боюнча артта калгандардын катарына кирет. Мисалы, данды кайра иштетүүдө жана ун азыктарын өндүрүүдө Казакстан менен, мөмө-жемиш азыктары менен Өзбекстан менен тең тайлашууга болбойт. Демек, Кыргызстан эл аралык рынокто чындап атаандаштыкка туруштук бере турган тармактарды издөө керек. Бул аймактардын айрымдарын аныктоого болот. Алар төмөнкүлөр:

- экологиялык жактан таза тамак-аш азыктарын, эт жана сүт, мөмө-жемиш унун, кант жемиштерин жана мөмө-жемиш азыктарын өндүрүү, алар үчүн коңшу республикалардан айырмаланып, ыңгайлуу шарттар түзүлгөн. Бул, мисалы, ар кандай пестициддер, химикаттар, минералдык жер семирткичтер менен салыштырмалуу булганбаган топурактын катмары; өсүмдүктөрдү сугаруу жана жаныбарларды ичүү үчүн салыштырмалуу таза аба жана суу;

- эт жана сүт азыктарын өндүрүү жайыттардын кеңири аймактарынын экологиялык таза тоют ресурстарын пайдаланууга негизделген, бул малдын ден-соолугуна пайдалуу таасир тийгизүүчү азык заттар менен өстүрүү үчүн шарттарды түзөт;

- чыгымдарды арзандатуу максатында, ошондой эле керектөөчүлөрдүн буйругу боюнча тамак-аш өнөр жайы өндүрүшүн адистештирүү;

- баштапкы сапаттагы инновациялык продукцияны берүүнүн эсебинен кайра иштетилген продукцияга суроо-талапты калыптандыруу;

- кайра иштетүүчү ишканаларды чийки зат булактарына жакын жайгаштыруу, бул айыл чарба сырьелорунун баштапкы керектөө касиеттерин сактоого өбөлгө түзөт;

- өнүмдөрдүн балансталган өндүрүшүн жана сатылышын камсыз кылуу максатында, керектөөчүлөрдүн, анын ичинде тышкы керектөөчүлөрдүн табитин, артыкчылыктарын жана сатып алуу жөндөмүн изилдөө.

Азык-түлүк товарларынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү көбүнчө тышкы рынокто товарлардын ушундай тезисти аргументтөө үчүн ээлеген жоболору менен аныкталат деп айтуу керек жана төмөнкүдөй ой-пикирлерди келтирүүгө болот.

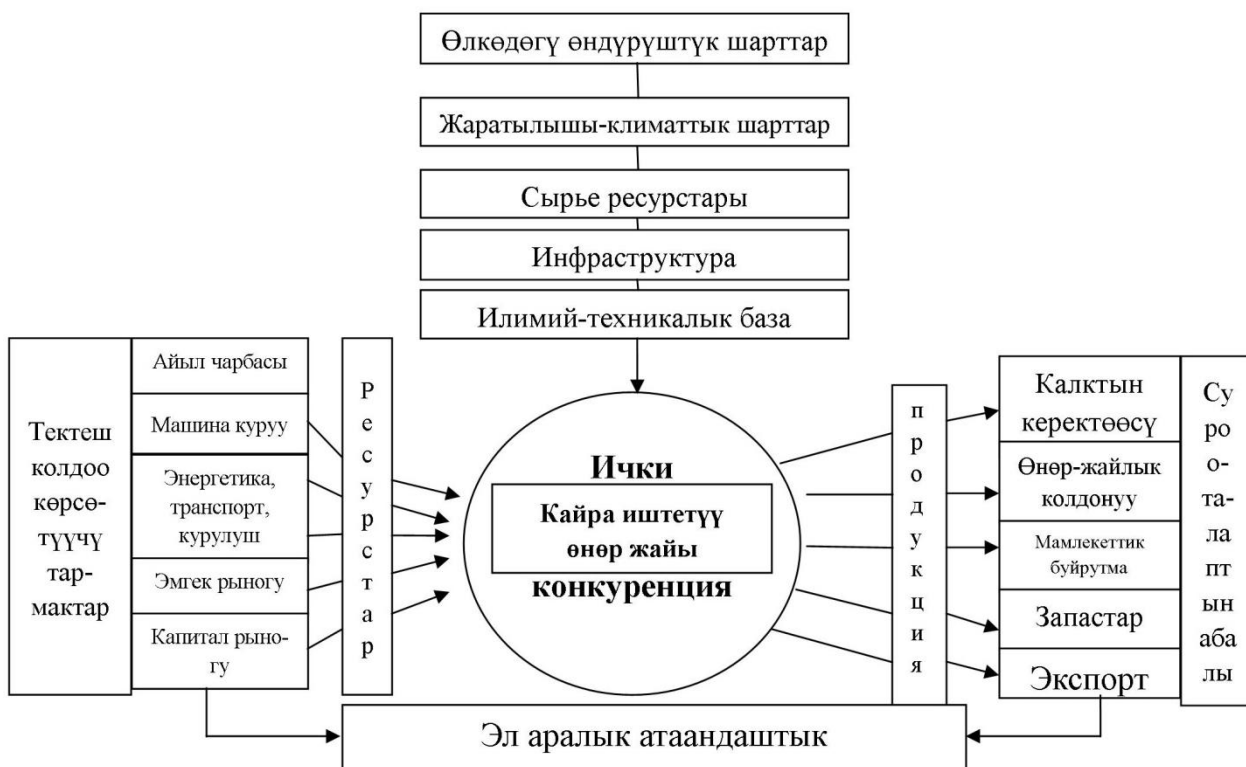
Биринчиден, рыноктун сыйымдуулугу - Кыргызстандагы тамак-аш азыктарын керектөөчүлөр 6 миллиондон ашпайт, анын ичинде бир жаштагы бала, бул эл аралык бренддер тарабынан кичинекей деп эсептелет. Демек, өнүмдөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу боюнча эффективдүү чаралар тышкы рынокторго көңүл буруу менен гана оң натыйжаларды бере алат, бул атаандаштыктын масштабын да кеңейтет жана тышкы рынокто татыктуу орундарды ээлөөгө умтулууга тийиш болгон өндүрүүчүлөрдүн жоопкерчилигин жогорулатат.

Экинчиден, тышкы рынокко чыгуу үчүн атаандаштык артыкчылыктарын түзүү тамак-аш өндүрүүчүлөрдөн инновацияларды жана жаңы технологияларды киргизүүнү, ошондой эле техникалык жактан кайра жабдууну, жумушчулардын квалификациясын жогорулатууну ж.б. башка өлкөлөрдүн ушул сыяктуу өнүмдөрүн өндүрүүчүлөр менен рынокто жетиштүү атаандашуу максатын көздөшөт. Мындан улам коңшу мамлекеттер, биринчи кезекте Кытай Эл Республикасы, Өзбекстан, Тажикстан жана ЕАЭБ өлкөлөрү кыргыз өндүрүүчүлөрүнө караганда талашсыз артыкчылыктарга ээ экендигин белгилей кетүү керек. Бул биринчи кезекте өндүрүштүн масштабына байланыштуу. Демек, Кыргызстан көрсөткүчү жогоруда айтылган жагдайлар менен күчүнө кирет, демек, масштаб факторуна байланыштуу, салыштырылган продукциянын

салыштырма наркы биз үчүн кымбатыраак, демек, баа фактору биздин пайдабызга иштебейт. Мындан тышкары, Тажикстанды эске албаганда, бул өлкөлөрдө өнүккөн инфраструктура бар, ал дагы продукциянын баасын төмөндөтүү багытында иш алып барат деп айтуу керек.

Үчүнчүдөн, тамак-аш өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн ички абалы көбүнчө чектеш тармактардын өз ара аракеттенүүсү жана колдоосу менен аныкталат. Тамак-аш өнөр жайына байланыштуу, бул айыл чарба, машина куруу, энергетика, курулуш транспорту, эмгек рыногу, капитал рыногу, өз ара аракеттенүү деңгээли тамак-аш азыктарынын баштапкы атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн алдын-ала аныктайт. Бирок, азык-түлүк өнөр жайынын чектеш чөйрөлөр менен, ошондой эле соода жана потенциалдуу товарларды сатып алуучулар менен кызматташуу деңгээли базар мамилелерине, жана баарынан мурда, укуктук мамилелер жаатындагы өз ара аракеттенүүлөрдүн уюштуруучулук-экономикалык механизминин бир катар жоболору иштелип чыкпагандыктан, көп нерсени каалагандыгын мойнубузга алышыбыз керек.

Жогоруда айтылгандардын бардыгы атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү өркүндөтүү боюнча убактылуу чараларды эмес, эл аралык атаандаштыкта ийгиликке жетүү менен, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн ар тараптуу аспектилерин камтыган системаны жана татаал чараларды кабыл алууну талап кылат. Муну төмөнкүчө чагылдырууга болот (4.3-сүрөт):



4.3-сүрөт. Кайра иштетилген продукцияны өндүрүү жана сатуудагы ички жана тышкы атаандаштыктын логикалык байланышы.

Жогорудагы көрсөткүчтөн көрүнүп тургандай, ички жана эл аралык атаандаштык бири-бири менен тыгыз байланышта, ал эми өлкө ичинде түзүлгөн атаандаштык артыкчылыгы атаандаштык артыкчылыктарын жана эл аралык атаандаштыкты жаратуу үчүн негиз болуп саналат.

Эл аралык атаандаштык биринчи кезекте эл аралык рыноктордун тигил же бул азык-түлүк товарларына болгон суроо-талабынын негизинде түзүлүп жаткан экспорт менен байланыштуу. Ошол эле учурда, продукцияны сатуудан түшкөн каражат ички рынокто ошол эле биржанын ушул сыяктуу продукциясын сатуудан түшкөн кирешеден кыйла ашып кетсе, экспорттоо максатка ылайыктуу деп эсептелет. ЕАЭБге кирүү менен Кыргызстан 2017-жылы азык-түлүк товарларын экспорттоо менен жоболорду кыйла оңдоп койду, тактап айтканда, 2018-жылдын башында сүт жана сүт азыктарын, мөмө-жемиштерди жана башкаларды экспорттоо 2015-жылга салыштырмалуу 1,5-2 эсеге жогорулайт. Бул негизинен экспорттолуучу товарлардын техникалык регламенттерин ЕАЭБ өлкөлөрүнүн

стандарттарына жеткирүү боюнча аракеттердин натыйжасында, ошондой эле ушул шарттарда иштеп жаткан ишканалардын санынын кеңейишине байланыштуу болду. Демек, эгерде Кыргызстан ЕАЭБге кирген учурда (2015-жылдын 12-августу) 26 гана ишканада эл аралык экспорттук сертификат болгон болсо, анда 2017-жылдын аягында мындай ишканалардын саны буга чейин 42 болгон.

Продукция өндүрүшүнүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу чаралары татаал мүнөзгө ээ болгондуктан, алар да (б.а. чаралар) курамы жана мазмуну боюнча, эң негизгиси, алардын атаандашууга жөндөмдүүлүгүнө тийгизген таасири жагынан натыйжалуу болушу керек. Мындай чараларга өндүрүш тутумунун кирешелүүлүгүнө жетишүү, ишкананын инвестициялык жагымдуулугун түзүү, сапатты башкаруу, бизнести башкаруу жана башкалар кирет. Көпчүлүк учурда, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн абалына рынокту изилдөө жаатындагы ишкананын жана аймактардын маркетинги, глобалдык өзгөрүүлөрдүн атаандашууга жөндөмдүүлүгү, ошондой эле башкарылуучу тутумдардын эл аралык чакырыктарга жана соода кырдаалдарына ылайыктуулугу таасир этет.

Аймактардагы жана бүтүндөй республикадагы ишканалардын экономикасынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу боюнча бирдиктүү иш-чаралар биринчи кезекте ИДПнын өсүш темпине таасир этет. ИДП көрсөткүчтөрү менен атаандаштык чөйрөсүн түзүүнүн өз ара байланышы айдан ачык, анткени ИДП календардык жылда түзүлгөн продукциянын наркын нарктык мааниде чагылдырат, мында ири үлүш сатылган продукциянын өздүк наркына туура келет. Өз кезегинде, сатылган продукциянын көлөмү керектөөчүнүн суроо-талабынан жана сатып алуу жөндөмүнөн көз каранды. Демек, ИДПнын өсүү деңгээли канчалык жогору болсо, ар кандай башкаруу системаларынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү ошончолук жогору болот.

Дүйнөлүк Банк ар бир республиканын потенциалын баалоонун негизинде КМШ өлкөлөрүндө экономикалык өсүштү болжолдойт. Мисалы,

Өзбекстан, Тажикстан жана Түркмөнстан үчүн эң жогорку өсүш катталды. Кыргызстан боюнча бул божомолдор 2017-жылы 31% өсүштү камсыз кылат, Кыргызстандын Улуттук статистикалык комитетинин маалыматтары боюнча иш жүзүндө өсүш 4,3% ды түздү, бул Дүйнөлүк банк аныктаган тенденциялардын тууралыгына негиз болот Мындай өсүштү камсыз кылууга тамак-аш өнөр жайы дагы белгилүү салым кошту, ал үчүн жогоруда белгиленгендей, ИДП жылдан жылга өсүп жатат.

Ошол эле учурда, ийкемдүүлүк, адаптациялоо, тышкы шарттарга байланышуу касиеттерине ээ болгон башкаруунун уюштуруучулук формалары аркылуу өлкөлөрдүн потенциалдуу мүмкүнчүлүктөрүн ишке ашыруунун негизинде республиканын тамак-аш өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуу зарыл. Албетте, тамак-аш өнөр жайы технологияны жогорку категорияларга колдонууда татаал формацияларга гана эмес, ошондой эле коом тарабынан жогору көзөмөлгө алынат, анткени тамак-аш керектөө адамдын ден-соолугуна жана азык-түлүк коопсуздугуна түздөн-түз байланыштуу. Демек, тамак-аш өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуунун негизги этаптары айрым тармактар боюнча жана жалпы тармактын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү менен жалпысынан атаандаштыкты камсыз кылган аткарылган иштерден турат.

Биздин оюбуз боюнча, биринчи кезекте, өзүнчө ишкана катары да, ар кандай компоненттерден турган корпоративдик башкаруу формасында да иштеп жаткан өндүрүш системасынын иштешинин ажырагыс абалына жетишүү керек. Бирок, башкаруу структурасынын бардык компоненттери жана түзүүчү бөлүктөрү жалпы максатка жетүү үчүн бирдиктүү бүтүндөй иш-аракет кылат. Мисалы: агроөнөр жай бирикмесинин, компаниялардын ж.б. кооперативдерин түзүү абдан маанилүү, алардын катарына айыл чарба, кайра иштетүү, соода жана башка ишканалар кирет, алар адамдардын жогорку сапаттагы азык-түлүккө болгон муктаждыктарын канааттандыруу үчүн бирдиктүү организм катарында иштешет. Бул багытта иш али баштала

элек. Бирдиктүү типтеги өндүрүш системасы өзгөрүүлөргө жана рыноктун талаптарына ылайыкташтырылышы керек, анткени мындай өзгөрүүлөр кеңири тараган көрүнүш. Анын үстүнө, көпчүлүк учурда мындай өзгөрүүлөр тамак-аш өнөр жайынын ишине байланыштуу эмес. Демек, өндүрүш системасы рыноктун ар кандай катышуучуларынын кызыкчылыктарын тең салмакташтыруу үчүн өзгөрүүлөргө ийкемдүү жана ыңгайлуу болушу керек. Идеалында, өндүрүш системасы ачык, өзгөрүлмө, коммуникативдүү жана өнүгүү процессинде белгилүү бир туруктуулук менен өзүн-өзү өнүктүрүшү керек.

Өндүрүш системасы жогорудагы талаптарга жооп бериши үчүн өндүрүш системасынын ресурстарын компетенттүүлүк жана атаандаштык артыкчылыктары менен байланыштыруу керек. Башкача айтканда, ишкананын ресурстары, өндүрүш системасы мобилизацияланып, бир жагынан атаандаштык артыкчылыктарын жаратышы керек, ал эми экинчи жагынан, чийки зат жеткирүүчүлөр жана продукцияны керектөөчүлөр менен болгон мамилелердин талаптагыдай деңгээлин дайыма кармап туруу керек, б.а. базар менен. Муну төмөнкү диаграмма менен көрсөтүүгө болот (4.4-сүрөт).



Булагы: автор тарабынан түзүлдү

4.4-сүрөт - Негизги компетенттүүлүккө жана атаандаштык артыкчылыктарга ээ болгон ишканалардын ресурстарынын ортосундагы байланыш

Жогорудагы көрсөткүч логикалык жактан ресурстарды мобилизациялоо жана ишкананын негизги компетенттүүлүктөрүн түзүү аркылуу түзүлгөн атаандаштык артыкчылыгынын төмөнкү компоненттерин билдирет. Негизги ресурс жана өндүргүч күч: бул, эмгек ресурстары жана алардын ичинен өндүрүш факторлорун, эмгек каражаттары жана объектилери, технологиялык процесстердин өтүшү, ошондой эле ишкананын тиешелүү имиджин түзүү сыяктуу факторлорду кыймылга келтирген адистер.

Өндүргүч күчтөрдүн жана өндүрүштүк мамилелердин өнүгүүсүнүн заманбап этабы үчүн ишкананын рыноктогу орду жана имиджи дагы маанилүү. Өз кезегинде, имиджди жарнама же маалымат каражаттары аркылуу гана түзүү мүмкүн эмес. Имидж - бул рыноктогу ишканалардын иш-аракетинин, анын негизги корпоративдик иденттүүлүгүнүн концентрацияланган көрүнүшү. Сүрөттө жалган жана бир тараптуу маалымат болбошу керек. Демек, имидж эмгек күчүнүн негизинде, анын ичинде продукцияны сатууда жана сатып алууда рынокто жүзөгө ашырылган атаандаштык артыкчылыктарын түзүү аркылуу ишке ашырылат.

Акыркы 10 жылда өндүрүштүк маселелердин технологиялык чечимдери технологиялык чечимдердин тез өзгөрүшүнө жана алардын өндүрүштүк кырдаалга тийгизген таасирине байланыштуу маанилүү ресурс болуп калды. Технология продукцияны өндүрүү ыкмасы катары өндүрүш ишинде маанилүү орунду ээлейт жана чындыгында имиджин алып келген ишкана үчүн ресурстар болуп саналат. Ошол эле учурда технология өндүрүштүн фактору болуп саналат, ал, ошондой эле жумушчу күч каражаттары жана эмгек объектилерине таасир этет. Кыязы, технологияны сезүү, ага тийүү же өлчөө ж.б.у.с. мүмкүн эмес, себеби ал өндүрүш факторлорунун материалдык формасына тиешеси жок.

Финансылык ресурстарда материалдык форма жок, бирок акчаны килограмм менен өлчөөгө болот (мисалы, алтын өлчөмүндө), бирок, адатта акча ресурстарында башка өлчөөлөр сом, доллар жана башкалар менен

болот. Материалдык формасына карабастан ресурстар товардык-материалдык баалуулуктарды түзүү жана алардын киреше жана ресурстар системасында жүгүртүлүшү үчүн өндүрүштүк жана башка көбөйтүү процесстерин жүзөгө ашырган өз ара аракеттенүүлөрдүн мындай касиеттери. Ошондой эле, өндүрүштү жана башка иш-чараларды түзүү үчүн ресурстарды кантип тандоо керек. Ресурстардын ар бир түрүнүн өзүнүн сандык жана сапаттык мүнөздөмөлөрү бар. Ресурстарды башкаруу искусствосу бул иштин ар бир түрү боюнча ресурстардын ушундай топтомун кантип тандап алуу жана продукт рыногунда суроо-талапты түзүү жана экономикалык пайда алуу үчүн алардын өз ара аракеттерин уюштуруу. Демек, өндүрүш иш-аракеттери, бир жагынан белгилүү бир товарга болгон базар талабын канааттандыруу үчүн, экинчи жагынан, ушул өндүрүштөн же башка иш-аракеттерден пайда табуу үчүн кызмат кылат.

Рынок шартында рыноктун ар кандай катышуучуларынын ортосундагы атаандаштык милдеттүү атрибут болуп саналгандыктан, жеке өнүмдөр дагы, ушул өнүмдөрдү чыгарган фирмалар дагы атаандаштыкка жөндөмдүүлүк көйгөйлөрү алардын базар мамилелерине кирүүсү үчүн визит картасы болуп калат. Атаандаштыкка жетүү жолундагы ишканалардын негизги компетенттүүлүгүнө өзгөчө көңүл буруу керек. Алар толугу менен эмгек ресурстарына көз каранды, б.а. жумушчу күч. Өз кезегинде, компетенттүүлүк кадрлардын билимине, жөндөмүнө, жооптуу адамдардын уюштуруучулук жана башкаруучулук жөндөмүнө жараша болот. Жоопкерчилик менчиктин формасына жана киреше бөлүгү кандайча бөлүштүрүлүшүнө, айрыкча анын өндүрүштүн жана башка иш-аракеттердин натыйжасында пайдасына жараша келип чыгары анык.

Өндүрүш каражаттарына менчиктин жеке формасы, адатта, уюм үчүн жогорку жоопкерчиликтин көрүнүштөрүн көрсөтөт, анткени кирешелер бөлүгүндөгү бардык чыгымдарды жана чыгымдарды алып салганда эмгек натыйжаларын бөлүштүрүү мүлктүн менчик ээсинде калат. Анча-мынча деңгээлде менчиктин жамааттык формасынын жоопкерчилиги, бул учурда,

көптөгөн адамдар эмгектин натыйжаларын бөлүштүрүүгө катышышат, мисалы, акционерлер. Өндүрүш каражаттарына мамлекеттин менчигиндеги өндүрүштүк коллективдерде жоопкерчилик коомдук менчиктин мүнөзүнө байланыштуу бир кыйла төмөндөтүлгөн. Бул учурда, иштин абалы үчүн жетекчилердин жана менеджерлердин жоопкерчилиги мамлекеттин атынан ишенимдүү кызматкерге жүктөлөт. Ошондой эле, экономиканын белгилүү бир тармагынын өзгөчөлүктөрүн белгилеп кетүү керек. Мисалы, тамак-аш өнөр жайы экономиканын чөйрөсүнө таандык, ал жерде жаңы компетенттүүлүккө талаптар жогорулайт, анткени тамак-аш азыктары адамдардын керектөөсүнө дуушар болот. Тамак-аш азыктарынын көптөгөн мүнөздөмөлөрүн келтирүүгө болот: даамы, тамак-аш азыктарынын курамы жана сактоо мөөнөтү, керектөөнүн ыңгайлуулугу, сиңимдүүлүгү ж.б. Жалпысынан тамак-аш азыктарынын мүнөздөмөсү адамдын ден-соолугуна байланыштуу. Демек, алдыңкы планга адамдын ден-соолугуна пайдалуу таасир тийгизүүчү тамак-аш азыктарынын мүнөздөмөлөрү кирет. Бул жерде азык-түлүк продуктуларын маанилүү орунду ээлеген азык-түлүк коопсуздугунун жалпылоочу көрсөткүчү катары белгилөөгө болот.

Негизги компетенттүүлүктүн иш-аракеттерин чечүүдө бул иш-аракеттердин натыйжаларын белгилеп кетүү маанилүү. Атаандаштарга салыштырмалуу көбүрөөк киреше алып келип, иш жүзүндө жүзөгө ашырылган негизги компетенттүүлүктөр түрүндө, башка сөз менен айтканда, компетенттүүлүктү ишке ашырууну баалоо ишканалардын кирешелери аркылуу жүргүзүлүшү керек. Алардын ичинен эң ийгиликтүү болгондор ресурстардын бирдигине атаандаштарына караганда көбүрөөк киреше алышат.

Компетенциялардын толук жүзөгө ашырылышы тийиштүү атаандаштык артыкчылыгын камсыз кылат. Алардын мааниси канчалык чоң болсо, потенциалдуу атаандаштыкка жөндөмдүүлүк ошончолук ар тараптуу ишке ашат. Бирок, атаандаштык артыкчылыгы ушул өндүрүш системасынын гана мүмкүнчүлүктөрүн ишке ашыруу менен чектелбейт, анткени

атаандаштык артыкчылыктарын түзүү - бул өндүрүш системасынан алда канча жогору турган татаал бизнес.

Атаандаштык артыкчылыгы, ошондой эле, бир жагынан максаттан айырмаланган салыштырмалуу баалуулуктар катары каралышы мүмкүн, ал эми экинчи жагынан, окшош аракеттерге жараша, б.а. атаандаш ишканалардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу багытында. Демек, атаандаштык артыкчылыгы ийкемдүү түшүнүк, ал белгилүү бир жагдайлардын таасири астында жана коюлган милдеттерге жараша убакыттын өтүшү менен өзгөрүшү мүмкүн.

Атаандаштык артыкчылыгын түзүү ар дайым ресурстардын наркы менен коштолот. Эгерде ишкананын иши натыйжалуу болсо, анда бул уюмга кошумча ресурстарды тартпастан жана уюштуруучулук, техникалык жана социалдык-экономикалык өзгөрүүлөрсүз максаттарды ишке ашырууга мүмкүнчүлүк берет. Ишкананын терс натыйжалуулук көрсөткүчтөрү коюлган максаттарга жетүү үчүн кошумча ресурстарды издөөгө мажбурлайт.

Ошондой эле экономиканын тигил же бул тармагында тигил же бул чөйрөдө түзүлгөн учурдагы жана келечектеги кырдаалды эске алуу зарыл. Мисалы, учурда калктын иш менен камсыз болуу деңгээлин жогорулатуу, аймактардын рентабелдүүлүгү жана айыл экономикасынын потенциалын ишке ашыруу жагынан Кыргыз Республикасында тамак-аш өнөр жайы эң көп суроо-талапка ээ. Биздин оюбузча, дал ушул тамак-аш өнөр жайынын өнүгүшү айыл чарбасынын потенциалын ишке ашырууга түрткү берет, ошондой эле ишмердүүлүктүн ар кандай түрлөрү, анын ичинде негизинен айыл жериндеги өнөр жай. 2017-жылдан баштап, кайра иштетүүчү ишканалар үчүн насыялардын пайызы 6% га чейин төмөндөтүлгөнү бекеринен эмес, ал эми экономиканын башка тармактарында ал кыйла жогору, анын ичинде айыл чарбасында 10%.

Тамак-аш өнөр жайынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө таасир этүүчү факторлорду ишке ашыруу, негизинен өнүгүү максатын иштеп чыгуу менен байланыштуу. Бул тамак-аш азыктарына болгон муктаждыкты

канааттандыруу жана мүмкүн болушунча көбүрөөк пайда алуу менен гана эмес, ошондой эле тамак-аш өнөр жайынын өнүгүүсүнүн туруктуулугун камсыз кылуу менен байланыштуу экени анык. Ушул максатта токтоосуз иш-чара ишкердүүлүктү өнүктүрүү болуп саналат. Ишкердүүлүк иш-аракет чөйрөсү катары бир жагынан стратегия менен тактиканын айкалышын, экинчи жагынан камсыз кылуунун ийкемдүү структураларын камтыйт. Тамак-аш өнөр жайы бул талаптарга төмөнкү себептерден улам жетиштүү деңгээлде жооп берет:

- кеңири ассортимент, ар кандай тамак-аш азыктары салыштырмалуу чакан жана ийкемдүү өндүрүштү түзүүгө мүмкүндүк берет, бул ири инвестицияларды талап кылбайт;

- айыл чарба өндүрүшүнүн административдик-аймактык уюмдардын бүткүл аймактарда жайгашуусу, ири инфраструктуралык объектилерди түзбөстөн, айыл чарба сырьелорун ташыбастан жана сактабай кайра иштетүүчү ишканаларды сырьё менен камсыз кылууга мүмкүндүк берет;

- айыл жериндеги калкты жумуш менен камсыз кылуу, ошону менен жумушсуздуктун чыңалуусун жарым-жартылай жоюу. Чакан көлөмдө иштелип чыккан иштетүү технологияларын колдонуу ж.б.

Жогоруда айтылгандардын бардыгы жеке үй-бүлөлөрдүн жана аймактык түзүмдөрдүн кирешелүүлүгүн жогорулатууга оң таасирин тийгизет.

Стратегияны иштеп чыгуу үчүн ири, орто жана чакан ишканалардын катышындагы учурдагы тенденцияны эске алуу керек, анткени бул катыш көп жылдык тажрыйба менен калыптанган. Ошентип, учурда 9388 ири, орто жана кичи ишканалар тамак-аш кайра иштетүү өнөр жайын өндүрүшкө катышууда. Алардын ичинен аймактар боюнча: Баткен - 544, Жалал-Абад - 1092, Нарын - 533, Ош - 2359, Талас - 196, Ысык-Көл - 522, Чүй - 1637, Бишкек - 2067, Ош шаары - 428.

Көрсөтүлгөн кайра иштетүү ишканаларынын ичинен (9388)ири, 457 жана 8931 кичи жана орто ишканалар (95%) түзүшөт.

Дүйнөлүк тажрыйба көрсөткөндөй, ишкердик иш-аракеттерди өнүктүрүүнүн жогорудагы катышынан чакан жана орто ишканалар көбүрөөк мүмкүнчүлүк алышат, мында модернизациялоо жана өндүрүш программасынын ийкемдүүлүгүн камсыз кылуу оңой. Мындан тышкары, нан бышыруу, сыр өндүрүү, сүт азыктары, жашылчаларды, жемиштерди кайра иштетүү сыяктуу чакан иштетүүчү ишканалар, үйдө деле уюштурса болот. Ошол эле учурда техникалык регламенттерди берүү менен бир аз кыйынчылыктар жаралышы мүмкүн. Экинчи жагынан, татаал эмес тамак-аш азыктары үчүн техникалык регламенттерди камсыз кылуу үчүн, алар айткандай, миңдеген тонна азык-түлүк продуктыларын чыгарууга арналган техникалык жактан жабдылган ири шайманды жаратуунун кажети жок. Бизге Кыргызстандын сатып алуулар базасы буга ылайыкташтырылбаган сыяктанат.

Жогоруда айтылгандардын негизинде, биз тамак-аш азыктарынын чакан ассортиментин чыгарууга багытталган, бирок продукциянын талап кылынган сапатын камсыз кыла алган чакан ишканаларды түзүүнүн үстүндө иштешибиз керек деп ойлойбуз. Базар жана керектөөчүлөр өндүрүлгөн продукциянын ири, орто же чакан ишканаларына кайдыгер карашат. Алар үчүн эң негизгиси, аны пайдалануу наркы жана баасы. Ушуга байланыштуу, чакан бизнестин башка артыкчылыктарын белгилөөгө болот. Тактап айтканда, алар иштин бир бөлүгүн аткаруу үчүн орто же ири ишканалар менен кызматташууну түзө алышат. Мисалы, пахтаны жана чийки затты алдын-ала даярдоо же алдын-ала тазалоо, аларды андан ары текстилдик иштетүү үчүн.

Ишкердик иш-аракет чындыгында талаш-тартышта жана экономиканын жана рыноктун тең салмактуулуксуз абалын оңдоо үчүн эң керек нерсе. 1990-жылдардын ортосунан 2013-жылга чейин республикада тамак-аш өнөр жайында ачык айтуу керек, агроөнөр жай комплексинин ар кандай компоненттеринин балансында деформация болгон. Тамак-аш өнөр жайына келсек, бул өндүрүлгөн чийки тамекинин массасы менен аны кайра

иштетүү көлөмүнүн ортосунда болжол менен 4/1 үлүшү менен байкалган, б.а. чийки заттын салмагы аны иштетүүнүн көлөмүнөн болжол менен 4 эсе көп болгон. Натыйжада, Кыргызстандын экономикасы 5-6 жылдан бери бул маселеде олуттуу деформацияга туш болгон. Чындыгында, чийки тамекини өндүрүүдө, айрыкча Кыргызстандын түштүгүндө эбегейсиз зор жер аянты бөлүнүп, эмгек ресурстары жана олуттуу финансылык чыгымдар жумшалган. Эми, алар чийки тамекини өстүрүүнү дээрлик токтотушканда, дагы бир экстремалдык көрүнүш байкалат, б.а. жоктугу. Ушундай эле кырдаалды айыл чарба продукциясынын ар кандай түрү боюнча, мисалы, сүт азыктары, эт, жашылча-жемиштер, ж.б.

Ишкердикти өнүктүрүү, биздин оюбузча мамлекеттик колдоого алынып, системалуу жана илимий негизделген методологиялык негизде жүргүзүлүшү керек. Ал үчүн координациялоочу орган болушу керек. Тилекке каршы, Айыл чарба, мелиорация жана тамак-аш өнөр жайы министрлиги мындай ролду ушул мамлекеттик органдын ишиндеги тарыхый тенденциялардагы объективдүү жана субъективдүү себептерден улам аткара албайт. Башкача айтканда, "бюрократиялык" органдагы министрлик мамлекеттик-жеке өнөктөштүк органына айланышы керек, ага ылайык министрлик өзү жеке структураларга жетиштүү кызмат көрсөтүү менен каражат табышы керек. Бул үчүн, ал жеке структуралар менен биргеликте, өндүрүштүн жана продукцияны сатуунун атаандаш ыкмаларын иштеп чыгып, жүзөгө ашырышы керек.

Иштеп жаткан жана жаңы түзүлгөн ишканалардын каржылык абалын чындоо, кайра иштетүүчү ишканалардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө таасир этүүчү факторлорду ишке ашыруунун маанилүү жолдорунун бири болуп саналат. Чындыгында, кайра иштетүүчү ишканалардын негизги көйгөйү - чийки заттарды сатып алуу, экспортко багытталган сапаттуу продукцияны өндүрүү үчүн жабдууларды модернизациялоо үчүн өзүнүн финансылык ресурстарынын жетишсиздиги же жоктугу. Мындан тышкары, бүгүнкү күндө атаандаштыкка жөндөмдүү азык-түлүк товарлары үчүн 108

миллион кишинин сатуу рыногу гана кеңейген жок, ошондой эле Кыргызстандын товарлары керектелген азык-түлүк товарларынын түрлөрүн байытууда.

4.3. Айыл чарба продукцияларын сатууга стимул жасоо анын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуунун фактору катары

Атаандаштык ааламдык түшүнүк катары агроөнөр жай продукциясын чыгаруудан, аны бөлүштүрүүдөн жана сатып алуучуга сатуудан баштап, көп баскычтуу процессти камтыйт. Ушул көз караштан алганда, продукцияны сатуу, б.а. аны керектөөчүгө жеткирүү бүтүндөй "өндүрүүчү - керектөөчү" циклинин акыркы баскычы гана эмес, ошондой эле өнүмдүн жана компаниянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоочу чечүүчү участок, анткени бул рынокто өнүмдүн чыныгы сатуу баасын жана сатылган продукциянын көлөмүн аныктаган сатуу. Ошол эле учурда, сатуу көлөмү боюнча рынокто атаандаштардын үлүшү көбүрөөк болсо, продукция атаандаштыкка жөндөмдүү деп эсептелет. Демек, өнүмдөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуудагы продукцияны сатуунун ролун жана ушул өнүмдөр чыгарылган компанияны аныктоого болот.

Өз кезегинде, өнүмдөрдү сатууну кенен жана тар мааниде кароого болот. Кеңири маалыматка ылайык, маркетингдик операциялар айыл чарба продукциялары өсүп жаткан учурдан же андан өнөр жай продукцияларын өндүргөндөн баштап, сатып алуучуга продукцияны өткөрүп берүү менен аяктайт. Сатуунун тар чечмелениши сатуучу менен сатып алуучунун ортосундагы түздөн-түз байланыштын акыркы этабын гана камтыйт, ал эми "кеңири мааниде сатуу" операцияларынын бардыгы товардык жүгүртүү деп аталат.

Ошол эле учурда, продукцияны сатууну кенен жана тар чечмелөө бирдиктүү процессти, ошондой эле бирдиктүү максаттуу багытты чагылдырат. Алар бири-биринен маркетинг процессинин мейкиндик жана убакыт мүнөздөмөлөрү менен, экинчи жагынан катышуучулардын

шилтемелеринин саны менен айырмаланат. Кең мааниде алганда, сатуу процессинин катышуучуларынын саны тар чечмелөөгө караганда алда канча көп, ошондуктан ар бир катышуучунун өнүмдүн жана фирманын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн аныктоодо кошкон салымын объективдүү баалоо дайыма эле мүмкүн боло бербейт. Тар маанидеги чечмелөө менен, маселе адам менен адам ортосундагы түз байланыштын көптөгөн факторлору, ошондой эле айлана-чөйрө (бүтүм түзүлгөн соода түйүнүнүн атмосферасы) таасир этиши мүмкүн. Мындан тышкары, заманбап шарттарда өнүмдөрдү сатуу барган сайын азайып баратат, анткени сатуучулар сатуунун белгилүү бир кепилдигине ээ болууну каалашат, ал үчүн иш жүзүндө сатуучулар менен сатып алуучулардын ортосундагы байланыш барган сайын өнүгүп келе жатат. Башкача айтканда, сатуучулар потенциалдуу сатып алуучулар жөнүндө, алардын өнүмдөрү жана продукцияны стимулдаштыруу жөнүндө көбүрөөк маалымат алгысы келет.

Биздин оюбузча, продукцияны сатуу сатуу саясатында көрүнгөндөй илгерилетүү жарнама же протекционисттик же сатуу лоббиси менен гана чектелбейт. Чындыгында, сатуу иш-аракеттери табигый өнүмдөрдү рынокто ийгиликтүү сатууга багытталган терең ойлонулган жана ар тараптуу иш-аракет болуп саналат, ошондуктан товар өндүрүүчүлөр чыгымдардын ордун толтуруп гана тим болбостон, киреше да ала алышат, ал үчүн өндүрүш жана сатуу иш-аракеттери уюштурулат. Сатууну илгерилетүү өсүмдүктөрдүн жаңы түрлөрүн, жаныбарлардын тукумдарын, аларды сатуу максатында иштетилген продукцияны иштеп чыгуудан башталат. Бул маселеде агрардык ыңыр жайдын, соода тармагынын жана инфраструктура тармагынын өнөр жай ишкерлеринин бардык аракеттерин шарттуу түрдө эки топко бөлүүгө болот.

Биринчи топ - атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн деңгээлин жогорулатуу максатында рыноктук изилдөөлөрдүн жана маркетингдик изилдөөлөрдүн негизинде продукцияны өндүрүү, өсүмдүктөрдү жана жаныбарларды өстүрүү боюнча колдонулуп келген тажрыйбаны салттуу өркүндөтүү. Мындай чаралар өндүрүш жана сатуу процессинин бардык

катышуучуларынын ар тараптуу күч-аракетин, ошондой эле негизги капиталды жаңыртууга, өндүрүш процесстерин өркүндөтүүгө, ошондой эле соода үчүн сактоо процесстерине ж.б.тиешелүү. Бирок жогоруда айтылган тармактардагы чыгармачыл жана методикалык иштер өз натыйжасын атаандаштыкка жөндөмдүү өнүмдөрдүн рыноктук үлүшүн жана кирешелүүлүктүн деңгээлин жогорулатуу түрүндө берет.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жогорулатуунун дагы бир жолу - сапаттын жаңы мүнөздөмөлөрү менен рынокто буга чейин кездешпеген таптакыр жаңы продукцияны иштеп чыгуу. Адатта, сатып алуучулар мындай өнүмдөрдү жакшы билишпейт, бирок мындай өнүмдөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү жаңы колдонуу баалуулуктарында байкалат. Адатта, мындай өнүмдөрдү иштеп чыгуу жана чыгаруу көп каражатты жана убакытты, ошондой эле өндүрүштү жолго коюу аракеттерин талап кылат. Мындай өнүмдөрдү чыгаруунун негизги айырмалоочу өзгөчөлүгү изилдөө жана эксперименталдык иштерди жүргүзүүнү талап кылат. Сатып алуучулар дагы мындай азыктарга этият мамиле кылышат, анткени алар буга чейин базардан көргөн эмес. Демек, мындай өнүмдөрдүн жашоо цикли алдын-ала болжолдонбошу мүмкүн. Ошол эле учурда, эгерде жаңы өнүм сатып алуучулар үчүн сапат параметрлери жана баасы боюнча алгылыктуу болуп чыкса, анда товар жана аны өндүргөн чарба рынокто атаандаштыкка туруштук берип, көбүрөөк киреше алып келиши мүмкүн. Бизде, жогоруда аталган эки багытта, Кыргызстанда продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу боюнча туруктуу жана максаттуу иш алып баруу керек .

Иш-чаралардын биринчи тобу - продукцияны өндүрүү практикасын өркүндөтүү, рынокту изилдөө жана маркетингдик изилдөөлөрдүн негизинде өсүмдүктөрдү жана жаныбарларды өстүрүү. Бул топтун ишмердүүлүгүнө өндүрүүчүлөр үчүн туура сунуштаманы иштеп чыгуу, сапаты жана номенклатурасы боюнча, ошондой эле өндүрүш көлөмү боюнча айрым продукцияларды чыгаруу үчүн айыл чарба продукцияларына рыноктук

керектөөлөрдү мейкиндикте жана убакытта изилдөө кирет. Мисалы, Кыргызстандын жашоочулары үчүн азыркы этапта адамдардын өмүрүнүн узактыгын узартуу жана аны өнүгүп келаткан өлкөлөрдүн орточо деңгээлине жеткирүү (5-6 жылда 75-78 жашка чейин) курч көйгөй болуп саналат. Бул өз кезегинде тамактанууга байланыштуу. Биздин оюбузча, адамдардын, айрыкча аялдар энелердин жана балдардын туура жана акылга сыярлык тамактануусу өкмөттүн, жергиликтүү бийликтин жана жарандык коомдун негизги саясатынын деңгээлине көтөрүлүшү керек. Калктын жана жашаган жерлердин ар бир жынысы жана курагы үчүн керектөө ченемин жана медициналык сунуштарды иштеп чыгуу, ошондой эле сергек жашоо образын жайылтуу зарыл. Бул үчүн кээде анчалык популярдуу эмес чараларды колдонуп, сунуштоо гана эмес, ошондой эле шарттарды түзүү да маанилүү, мисалы, биринчи түгөйлөрдө (айрым топтордун адаттары менен каада-салттары өнүккөмөйүнчө) алкогольдук ичимдиктерди негизсиз колдонууну, ар кандай майрамдарды өткөрүү үчүн ашыкча чыгымдарды чектөө "сүннөт той", "туулган күн", "улак тартыш", "юбилейлер" ж.б., айрыкча мигранттардын каражаттарынын же насыялардын же ар кандай булактардан алынган насыялардын эсебинен. Ошол эле учурда, жарандардын укуктарынын, алардын кирешелерин тескөө эркиндигинин ортосунда сергек жашоо образынын кызыкчылыгы үчүн керектөөчүлөрдүн акыл-эстүү жүрүм-турумун орнотуу жана адамдардын жашоо циклинин өзүн-өзү камсыз кылган абалын камсыздоо менен тең салмактуулукту табууга болот. Эгерде көйгөйдү ичинен тереңирээк карай турган болсок, анда керексиз жана негизсиз керектөөнү жокко чыгарып, туура тамактануу жана сергек жашоо образы коом жана улуттардын генофонду үчүн алда канча пайдалуу.

Жарандардын укуктары жана алардын акча каражаттарын тескөө эркиндиги жөнүндө айта турган болсок, биз алардын кандайдыр бир бийлик тарабынан кол салуулары жөнүндө эмес, тескерисинче коомдо жүрүм-турум маданиятынын белгилүү бир түрүн колдонуу жөнүндө айтабыз. Анткени, кээ бир өлкөлөрдө көпчүлүктүн жыргалчылыгы үчүн түзүлгөн төмөндөгүдөй

буйруктар бар. Мисалы, Сингапурда, Скандинавия аралдарында, Бириккен Араб Эмираттарында жана башкаларда коомдук тартипти бузган, таштандыларды туура эмес жерге ыргыткан жана мас абалында ашыкча суйльгын адамдар айып пул менен жазаланышат. Насыяларды алуу (насыялар дагы коомдук фонддун бир түрү) жана аларды текке кетирүү коомдук жамандык катары кабыл алынышы керек. Мунун бардыгы сатуу саясатына байланыштуу, анткени эл керектөөчү товарлардын жетишсиздиги жана алардын ашыкча болушу, айрыкча тамак-аш азыктары адамдардын жашоосу үчүн терс кесепеттерге алып келет.

Каралып жаткан чаралардын кийинки багыты өнүмдөрдү керектөөчүлөр менен байланыш түзүү жана анын негизинде ишке ашыруу процесстерин стимулдаштырган алдын ала келишимдик же башка милдеттенмелерди түзүү болуп саналат. Биздин оюбуз боюнча, биздин мамлекетте келишимдик милдеттенмелер жана продукцияны жеткирүү жаатында системалуу иш жүргүзүлбөйт, ошондуктан иш жүзүндө базар болсо да, өзүнөн-өзү пайда болгон суроо-талапты жана сунушту жаратуучу ыкмалар колдонулат, бул продукцияны сатууга түрткү бербейт.

Демек, сатып алуучулар менен сатуучулардын ортосунда келишимдерди түзүү үчүн, адегенде, белгилүү бир товарга карата сатып алуучулардын реакциясын ойготушуңуз керек. Муну **төмөнкү диаграмма менен чагылдырууга болот (4.5-сүрөт.):**

Стадиялар	Реакциянын типтери		
	А	В	С
Таанып билүү	Маалымат алуу	Маалымат алуу	Маалымат алуу
Эмоционалдык	↓ Кызыгуу	↓ Билимдер	↓ Кызыгуу
Аракет	↓ Каалоо	↓ Кызыкчылык	↓ Баалоо
	↓ Аракет	↓ Көңүлдөнүү	↓ Сынап көрүү
		↓ Ишенүү	↓ Чечим кабыл алуу
		↓ Сатып алуу	

Булагы: автор тарабынан түзүлгөн

Чиймеден көрүнүп тургандай, сатып алуучу бүтүмдөрдүн алгылыктуу экендигине көзү жеткенден кийин гана сатып алуу келишимин түзө алат. Бул процедура дүйнөлүк практикада далилденген деп эсептелет, бирок аны иш жүзүндө колдонуу ар кандай варианттарга ээ болушу мүмкүн.

Кыргызстанда, айыл чарба тармагында көптөгөн дыйкан жана фермердик чарбалар болуп, алардын өнүмдөрдү сатууга болгон чексиз укуктары, ошондой эле ири масштабдуу кооперативдердин же өнүмдөрдү сатуу боюнча бирикмелердин жоктугу, келишимдик милдеттенмелерди түзүү маданиятын сактоо, айрыкча аларды аткаруу. Демек, кайра иштетүүчү ишкана тарабынан айыл чарба продукциясын уюшкандыкта жеткирүү же ички жана тышкы рыноктордо айыл чарба продукциясын уюшкан түрдө чыгаруу маселесин чечүү өтө актуалдуу көйгөй болуп саналат. Өз кезегинде, бул чарбаларды чыңдоо же бардык катышуучулардын кызыкчылыктары объективдүү бааланган тартипти орнотуу шартында жасалышы мүмкүн.

Жогоруда айтылган көйгөйдү чечүүнүн жолдорунун бири, дыйкан чарбаларын чыңдоодон тышкары, жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдарын мамлекеттик-жеке өнөктөштүк формасында көп тараптуу негизде, мисалы, “ЖӨБ - чарба - кайра иштетүү - рыноктор” схемасы боюнча тартуу керек, мында ар бир катышуучунун ролу бар. Мисалы, чарба продукцияны өндүрүү, жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдары ички жана тышкы рынокторго уюшкандык менен чыгарууну, кайра иштетүү өнөр жайлык кайра иштетүү үчүн жооптуу. Жогоруда айтылгандарга байланыштуу, республика жогорудагы схеманы ишке ашыруунун ылайыктуу уюштурулган механизмдин иштеп чыгышы керек, анда бардык катышуучулардын кызыкчылыктары объективдүү жана бирдей негизде эске алынышы керек.

Биздин республикада сатуучулар менен сатып алуучулардын ортосундагы медитация институту улам жакшырып келе жаткандыгын эске алып, дагы деле болсо стихиялуулукту, ортомчулардын иштешинин туруксуздугун, ошондой эле алардын иш-аракеттеринин ачык-айкын

эместигин эске алып, ортомчулар институттары аркылуу сатууну стимулдаштырууга түрткү бериши мүмкүн, эгерде алардын иш-аракеттери ортомчуларды мыйзамдаштырса. Базар мамилелеринин эрежелерин сактайт, ошондой эле расмий статистикадан тышкары жүгүртүүдөгү ортомчулукту практикадан алып салат, б.а. көмүскө операциялар жана мамлекеттик органдардын ак ниетсиз кызматкерлери менен коррупциялык схеманы алып салат. Кыргызстандын практикасындагы ортомчу звено дагы деле болсо укуктук ченемдердин көз карашынан жана мамлекеттик бюджеттердин позицияларынан канааттандырылгысыз иштеп жаткандыгын ачык айтуу керек.

Өнүмдөрдү жана кызмат көрсөтүүлөрдү өндүрүүчүнүн, ошондой эле алардын керектөөчүлөрүнүн ортосунда өз ишмердүүлүгүн жүзөгө ашыруудан пайда алууга негизделген көптөгөн ортомчулар бар экендигин айтуу керек. Бул ар бир ишкер үчүн таптакыр табигый кумар (бул учурда, ортомчулук ишкердүүлүктү ишкердик иш-аракетинин бир түрү катары да кароого болот). Бирок, ортомчулук иш-аракеттери, башка экономикалык иш-аракеттер сыяктуу эле, мыйзамдуу негизде жүргүзүлүшү керек. Дал ушул маселеде, биздин оюбуз боюнча, сатууну илгерилетүү үчүн гана эмес, ошондой эле өндүрүштү жана сатуу ишин өркүндөтүү үчүн чоң резервдер бар. Чындыгында, рыноктук өзгөрүүлөр экономикалык көйгөйлөргө эмес, дистрибьютордук алмашуунун жана башка көбөйтүү процесстеринин укуктук аспектилерине тиешелүү. Экономикалык кайра түзүүлөрдүн жүрүшүндө, рыноктук өзгөрүүлөрдүн белгилүү бир деңгээлине жетишилди, мисалы, менчиктин ар кандай формаларын орнотуу, ишкердүүлүктүн эркиндиги, чарбалардын уюштуруу формаларын жоюу ж.б. Ошол эле учурда, биздин оюбузча, ушул кезге чейин реформалардын жүрүшүнө терс таасирин тийгизип келген экономиканы либералдаштыруунун укуктук маселелерине жетиштүү көңүл бурулбай келген. Чындыгында, экономикалык трансформациядагы маселе маселенин укуктук жагын да билдириши мүмкүн, анткени экономика жана укуктар бири-биринен ажырагыс.

Алмашуу процесстеринин укуктук жагы жана жөнөкөйлөтүлгөн түрдө товарларды жана кызматтарды сатып алуу-сатуу, бүт тараптын мыйзамдуу милдеттенмелерин аткарууга тийиш болгондо гана болот. Демек, продукцияны сатууну илгерилетүү бүтүмдөрдү жүргүзүү үчүн мыйзамдык базанын өз убагында сапаттуу даярдалышы жана алардын так аткарылышы менен байланыштырылышы керек. Жогорудагы жагдайларды эске алуу менен, биздин оюбузча, агроөнөр жай өндүрүшүндө башкаруу практикасында бүтүмдөрдү жүргүзүү процессинде укуктук иштин бүткүл комплексинин системалуу ишин жүргүзүү керек.

Ошентип, бүтүмдөрдүн укуктук негиздери келишимдик милдеттенмелерди түзүүнү камсыз кылат. Өз кезегинде, продукцияны өндүрүүчүлөр менен керектөөчүлөрдүн, ошондой эле алардын жана ортомчулардын ортосундагы келишимдер өтө олуттуу маселе, анткени ал, б.а. келишим келишимдик милдеттенмелердин бардык тараптары үчүн алгылыктуу болушу керек, бирок ошондой эле ар кандай деңгээлдеги, анын ичинде эл аралык маанидеги белгиленген келишимдик практиканы сакташы абзел.

Кыргызстандын практикасында, айрыкча айыл чарба жана кайра иштетүү ишканаларынын ортосунда, жеткирүүчү фирманын пикири боюнча келишимге киргизилиши керек болгон пункттардын тексттерин алдын-ала иштеп чыгуу керек. Канчалык жакшы келишим түзүлсө, ишкердик тажрыйбанын деңгээли ошончолук жогору болот. Мындан тышкары, мындай иш өндүрүшчүлөрдү, керектөөчүлөрдү, ортомчуларды ж.б. келечектеги параметрлер жөнүндө алдын-ала билими бар иш-чараларга, ошондой эле стратегиялык максаттарды түзүүгө кызмат кылат. Суроонун мындай коюлушу заманбап технологияларды же программаларды киргизүүгө өбөлгө түзөт. Алсак, "Таза Коом - Санариптик Трансформация Программасы 2040" концепциясында төмөнкүдөй милдеттер каралган:

1. Заманбап, коопсуз, бардык жерде жана жеткиликтүү санариптик инфокоммуникациялык инфраструктураны түзүү, өнүктүрүү жана МКТны колдонууда ишенимди жана коопсуздукту бекемдөө

2. Мыйзамдарды өркүндөтүү, мамлекеттик жөнгө салуу саясатын жүргүзүү, өнүккөн эл аралык стандарттарга жана методологияга негизделген МКТнын сапаттуу жана эл аралык деңгээлде салыштыруу статистикасын түзүү, адамдык жана институционалдык потенциалды жогорулатуу аркылуу МКТ экосистемасында жагымдуу чөйрөнү түзүү

3. Ачык санарип коомун түзүү - ачык өкмөттүк маалыматтарга, чоң маалыматтарды аналитикага, сенсордук технологияларга, телеметрияга, мейкиндиктеги маалыматтардын инфраструктурасына негизделген социалдык-экономикалык өнүгүүгө жана айлана-чөйрөнү коргоого адамдарга жана коомго мүмкүнчүлүк берүү максатында санарип кызматтарды жана тиркемелерди иштеп чыгуу

4. МКТга багытталган инновациялардын жана өнөктөштүктүн калыптанышына жана өнүгүшүнө түрткү берүү. [53].

Жогоруда саналып өткөн милдеттердин ичинен үчөө, биринчиден тышкары, кабыл алынган чечимдердин аныктыгын жогорулатуучу келечектеги тенденцияларды аныктоого байланыштуу болуп саналат. Экономикалык жана укуктук көйгөйлөрдүн тыгыз чырмалышы, ошондой эле аларды комплекстүү чечүү, сатып алуу-сатуу практикасы катары мотивацияны жана сатууну илгерилетүү, ошондой эле пайда алуу максатында ишканаларды тартып алуу практикасын калыптандыруунун ачкычы болжол менен төмөнкүдөй ырааттуулукта болот:

- сатып алуучу өзүнүн ниетин сатуучу менен аралаштырса;
- эксперттер сатылган ишкананын өзгөчөлүктөрүн изилдешет;
- аткаруучулардын аткаруу убактысын жана чыгымдарды көрсөтүү менен алдыдагы иштин деталдуу сценарийи түзүлөт;
- натыйжалуулуктун эсептөөлөрү жана бизнес-план келтирилет;
- бүтүмдүн акыркы варианты боюнча сүйлөшүүлөр жүрүп жатат;

- сатып алуу-сатуу келишими түзүлт;
- юристтер жана фирма жетекчиликке бүтүмдүн даярдыгы жөнүндө отчет беришет;
- компаниянын жетекчилери бүтүмдөр боюнча акыркы чекитти коёт.

Ошентип, жогоруда айтылгандардан, бүтүмдөрдүн экономикалык жана укуктук аспектилери бири-бирине айкалышкан жана параллель жүрүп жаткандыгы келип чыгат. Бул жерде бүтүмдөрдүн экономикалык жана укуктук аспектилеринин ырааттуулугун жана чектерин белгилөө кыйын, анткени мунун бардыгы, балким, компания тарабынан ишке ашырылат, ал эми экинчи жагынан, экономикалык же юридикалык аспектилерди биргелешкен иш-аракеттерсиз канааттандырууларлык деп эсептөөгө болбойт.

Баарынан маанилүүсү, сатууну илгерилетүүдө, нарк чынжырын, анын ичинде брокердик ишмердүүлүктү мыйзамдаштыруудан тышкары, бардык катышуучулар өз ишин толугу менен жүргүзүшү керек. Ошол эле учурда, сатуу ийгиликтүү өтүшү үчүн, персоналдын сатуунун натыйжаларына жеке кызыкчылыгы жогору болушу керек. Эгерде өндүрүүчү төмөнкү эрежелерди сактаса, буга жетишүүгө болот:

- ортомчу кызматкерлерин өзүнүн кызматкерлеринин бир бөлүгү деп эсептеш керек, ошондуктан мамиледе ишенимдүүлүктү жана ишенимди издөө керек;
- ортомчу (сатуучу) кызматкерлеринин эмгек акысы биздин товарларды сатуу боюнча жогорку сапаттагы, жигердүү иштөөгө түрткү бериши керек;
- окутуучуларга туура иш ыкмаларын үйрөтүү жана кесиптик көндүмдөрдү өркүндөтүү сатуудан натыйжалуулугун жогорулатууга дагы көбүрөөк өбөлгө түзөт;
- жетекчи тарабынан иштелип чыккан тейлөө стандарттары (өндүрүүчү, экспорттер) сатууну натыйжалуу жүргүзүүгө жардам берет. бардык рыноктордо ортомчуларды бирдей негизге коюу жана алардын ишине туура салыштырма баа берүү;

- ортомчулар (соода кызматкерлери) менен байланыш үзгүлтүксүз жана мезгил-мезгили менен жетиштүү деңгээлде сакталып турушу керек.

Кыргызстанда эң көйгөйлүү маселелердин бири, анын ичинде агроөнөр жай өндүрүшүн сатууну стимулдаштыруу көмүскө экономика бойдон калууда, анын көлөмүн элестетүү кыйын, ал эми андан да көп болсо баалуулуктарды объективдүү жана адилеттүү өлчөө жаатында адамдардын аң-сезимине доо кетирет деп айтуу керек. Көмүскө экономика көмүскөдө калып, расмий статистиканын жана кирешелердин жана ресурстардын жүгүртүлүшүнөн тышкары бойдон калууда, бул реалдуу экономиканы баалоодо башаламандыкты гана эмес, көбөйүү процесстеринин келип чыгышын да шарттайт.

Көмүскө экономика коррупция менен тыгыз байланышта, бул мамлекеттик бийликти пайда жана жеке кызыкчылык үчүн кыянаттык менен пайдалануу деп түшүнүлөт. Чындыгында, коррупция - бул, биринчи кезекте, экономикалык чөйрөдө, алмашуу операциялары жаатында, кирешелер менен ресурстардын жүгүртүлүшүнүн чыныгы абалын бурмалоого алып келген мыйзамдык жоболорду бузуу. Коррупция жок дегенде эки тараптуу болушу мүмкүн. Алардын бири татыксыз жана алынбаган кирешелерди алуу үчүн иштин чыныгы абалын жашырууга кызыкдар болсо, экинчи тарап мыйзамдарда белгиленген эрежелерди бузуу менен мамлекеттик кызматтын жооптуу адамына берилген ыйгарым укуктардын чегинде расмий статистикада эсепке алынбаган киреше алууга кызыкдар.

Тилекке каршы, бухгалтердик эсеп, ошондой эле өлчөөнүн так методикасы болбогондуктан, коррупциянын масштабын жана чегин так аныктай албай жатабыз. Бирок иш жүзүндө, ал келтирилген зыяндын өлчөмүн коррупция фактысы ачык аныкталган учурларда жана сот бийлигинин чечими менен гана аныктайт. Адистердин айтымында, аныкталган факторлордун салыштырма салмагы өтө эле аз. Тиешелүү укук коргоо органдары тарабынан коррупция аныкталса, алардын 30% гана сотко кайрылып, алардын 10% гана жазасын алышы кырдаалды курчутууда. Бул

100 аныкталган коррупциянын ичинен 3 гана иш тастыкталды дегенди билдирет. Муну менен "Коррупциялык тилектештик" деп аталган укук коргоо органдарынын ичинде ачык-айкын кызматташтык бар.

Көмүскө экономика менен коррупция бири-бири менен тыгыз коррупциялашкан деп айтуу керек, анткени алардын башкаруусунун фундаменталдык негиздери, ошондой эле алардын максаттары дал келет. Атап айтканда, эки учурда тең, коом тарабынан белгиленген эрежелерди бузуудан улам мыйзамсыз акча табуунун максаты; чыныгы статистиканы бурмалаган жана адамдарды адаштырган мамлекеттик статистикадан тышкары кирешелердин жүгүртүлүшү.

Өндүрүштүк жана маркетингдик иш-аракеттерди стимулдаштыруу маселесине келсек, көмүскө жана коррупциялык схемалар көбүнчө төмөнкүдөй кырдаалда чагылдырылат:

- мамлекеттик органдарда расмий каттоосуз коммерциялык ишти жүргүзүү;
- жеке адам жана үй-бүлө жашоо үчүн, бирок мыйзам жоболорун бузуунун эсебинен көмүскө иш-аракеттерди жүргүзсө;
- жумушсуздук шартында калкты "Шабашка", "Мандикерства" ж.б. түрлөрү боюнча жашыруун иш менен камсыз кылуу;
- ар кандай фальсификацияга негизделген ишкердүүлүк ж.б.

Жогоруда келтирилген көрүнүштөр, чындыгында, өндүрүш жана сатуу иш-аракеттерине тоскоол болуп жатат, анткени кеп чарбалык иштин рынокко каршы мүнөзүн, ар кандай алдамчылык аракеттеринин ж.б.у.с. жөнүндө болуп жатат. Өз кезегинде, коррупциянын көрүнүшү экономикалык мамилелерди жүргүзүүчүлөрдүн жоопкерчилигинин туура эмес бөлүштүрүлүшүнүн натыйжасы болуп саналат, анткени бир тарапта мамлекеттик бийликтин ыйгарым укуктары бар, алар мыйзам актыларынын жана ченемдик укуктук актылардын негизинде иш жүзүндө монополияга ээ болушса, ага альтернатива жок, өндүрүш каражаттарына социалдык, чындыгында, клеткалык менчиктин негизинде бирдей иштөө. Экинчи

жагынан, укуктары жок адамдар жана мамлекеттик кызматкерлерден "Мээрим" сураган адамдар бар. Бул шарттарда коррупциянын масштабы аткарылган иштин (бүтүмдөрдүн) көлөмүнө гана эмес, чектөөлөрдүн масштабына, мамлекеттик органдардын өкүлдөрү менен экономикалык иш-аракеттердин башка катышуучуларынын ортосундагы уруксат берүүчү жана тыюу салуучу мамилелердин алкагына байланыштуу болот. Тыюу салуулардын же чектөөлөрдүн көлөмү канчалык чоң болсо, коррупциянын масштабы ошончолук жогору болот. Буга байланыштуу, кээ бир илимпоздор төмөнкүдөй математикалык байланыш шилтемесин алышкан. [69].

$$K = M + P - O$$

мында K - коррупция, M - монополия, P - өндүрүш, O - жоопкерчилик (жаза).

Жогорудагы формуладан көрүнүп тургандай, мамлекеттик органдардын кызматкерлеринин монополиялык абалы алардын өзүм билемдиктери менен коркунуч туудурат жана кабыл алынган чечимдердин объективдүүлүгүн жокко чыгарат. Тескерисинче, бул мыйзам ченемдүүлүктөрү кызматкерлердин жоопкерчилигин, анын ичинде жазалардын натыйжалуулугун жогорулатууга кызмат кылат. Мындан тышкары, төмөнкү чаралар коррупциялык кырдаалды бир аз жакшырта алат:

- мамлекеттик жөнгө салуучу органдардын чектөөлөрүн талап кылынган минималдуу деңгээлге чейин азайтуу; ынандыруу, тактоо жана жазалоо жолу менен мамлекеттик кызматтын кызматкерлеринин жоопкерчилигин жогорулатуу;
- кызматкерлердин билим деңгээлин жана маданий деңгээлин жогорулатуу;
- тигил же бул абалдагы келишпестиктерге жол бербеген укуктук жоболордун натыйжалуу жана түшүнүктүү чечмелөөлөрүн иштеп чыгуу;
- инновациялык технологияларды колдонуу аркылуу экономикалык мамилелерди санарип форматка которуу;
- ишкер мамилелердин ачыктыгын жана башкаларды камсыз кылуу.

4-БӨЛҮМ БОЮНЧА ТЫЯНАКТАР:

1. АӨЖКинин атаандаштыгын жогорулатуу жолдоруна тармакты инновациялык өнүктүрүү, керектөөчүлөрдүн суроо-талабына жана төлөө жөндөмдүүлүктөрүнө туура келген арзан жана сапаттуу продукцияларды өндүрүү, чарбалардын тыгыз интеграциялоо жана кластерлештирүү менен чыгымдарды азайтуу, агроөнөр жай продукциясын реализациялоону жолго коюу максатында логистикалык борборлорду түзүү сунушталат.

2. Атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кылууда айыл чарбасы, кайра иштетүү, камсыздоо жана соода секторлору менен байланышты күчөтүү чоң мааниге ээ. Бул максатта агроөнөр жай бирикмелерин калыптандыруу жана өнүктүрүү, республиканын агроөнөр жай чөйрөсүндө өндүрүш факторлорунун детерминанталарынын аракеттенүү шарттарында атаандаштык артыкчылыктарды түзүү боюнча аракеттердин алгоритми сунуш кылынды.

3. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн өнүктүрүүнүн стратегиялык багытын иштеп чыгууда тармактагы көйгөйлөрдү аныктоо, агробизнес системасынын катышуучуларынын кызыкчылыктарынын эске алуу менен зарыл. Бул үчүн Кыргыз Республикасынын АӨЖКинин кайра иштетүү өнөр жайынын стратегиялык SWOT-анализи жасалды.

5-БАП. ЭЛ АРАЛЫК ИНТЕГРАЦИЯ ШАРТТАРЫНДА ӨНДҮРҮШТҮН АТААНДАШТЫККА ЖӨНДӨМДҮҮ ИШМЕРДҮҮЛҮГҮН ЖАНА АГРОӨНӨР ЖАЙ ӨНДҮРҮШҮНҮН ПРОДУКЦИЯСЫН САТУУНУ ДОЛБООРЛОО (КАРА ӨРҮКТҮ ӨСТҮРҮҮ, КАЙРА ИШТЕТҮҮ ЖАНА САТУУНУН МИСАЛЫНДА)

5.1. Мөмө жемишти өстүрүүнү, кайра иштетүүнү жана сатууну эл аралык интеграциялоонун зарылдыгы

Экономиканы глобалдаштыруунун жана рыноктук мамилелердин үстөмдүгүнүн шарттарында экономикалык ишмердүүлүктүн түрлөрү боюнча эл аралык кызматташуу зарылчылыкка айланууда, анткени агроөнөр жай өндүрүшүнүн бир катар продукцияларын өндүрүүнүн жана керектөөнүн технологиялык камсыздалуусу өз ара байланыштар жана амалдарды керек болсо түрдүү континенттерде жайгашышкан көптөгөн мамлекеттердин катышуусу астында жүргүзүлүүсү менен шартталат. Мисалы, “түндүк агым 1” аталышындагы же жаңыдан курулуп жаткан “түндүк агым 2” аталышындагы Россиядан Европа мамлекеттерине труба өткөрүү магистралы боюнча газды жеткирүү. Бул учурда газ Россиянын бир жеринде алынат, ал эми аны Европа биримдигинин дээрлик бардык өлкөлөрү керектешет. Мында газды алуу жана аны керектөө газды сатуу жана сатып алуу түрүндөгү гана эмес, тыгыз, көп тараптуу экономикалык кызматташуунун негизинде гана ишке ашырылуусу мүмкүн болгон ишмердүүлүктүн газ өткөрүү куурларын куруу жана газ өткөрүү агымдарын эксплуатациялоо сыяктуу түрлөрүндөгү да эл аралык экономикалык кызматташуусуз мүмкүн эмес. Сөз газды алуу, жеткирүү, газ өткөргүчтөрүн эксплуатациялоо жана анык бир баада керектөө жөнүндө гана эмес, көптөгөн мамлекеттердин макулдашууларынын жана кызыкчылыктарынын укуктук биригүүнүн предмети болуп саналган укуктук камсыздоо жөнүндө болуп жатат. Анын үстүнө “газды өндүрүү – керектөө” технологиялык чынжырчасынын кайсыдыр бир звеносу (мамлекет) макул болбогон учурда тиешелүү бүтүм ишке ашпай калат.

Мисалы, “түндүк агым 2” аталышындагы долбоор. Мунун айланасында Россия, Германия жана Европа биримдигинин башка өлкөлөрү газ өткөргүчүнүн курулушунун укуктук жана технологиялык маселелерин санкциялардын гана эмес, түрдүү өлкөлөрдүн коммерциялык жана саясий кызыкчылыктарынын айынан макулдаша алышпай келишет. Мунун себеби: газ өткөргүчүн куруу үчүн көп сандаган техникалык жана технологиялык чечимдер, татаал жана бышык конструкциялык материалдарды колдонуу, ошондой эле суу астындагы подстанциялардын жана труба өткөргүчтөрдүн курулушу ж.у.с. талап кылынат. Практика көрсөткөндөй, мунун баарын Россия Федерациясы сыяктуу кубаттуу мамлекет да ишке ашыра албайт. Мында ар бири кошумча тетиктерди, материалдарды берүү менен кандайдыр бир суроолордун чечилүүсүнө жардам берүүчү көптөгөн мамлекеттердин экономикалык кызматташуусу талап кылынат.

Экономикалык кызматташтык энергетика өнөр жайы жана экономиканын башка секторлорунда гана эмес, агроөнөр жай өндүрүшүндө да керек. АӨК түн спецификалык өзгөчөлүгү анын продукциялары негизинен тамак-аш продукту катары өздүк керектөөгө иштетилээринде турат. Мында продукттарды керектөөнүн этникалык, диний ж.б. белгилери менен байланышкан кээ бир өзгөчөлүктөрүн эске албаганда, тамак-аш продукттары баары үчүн жалпы болуу менен адамдардын терисинин түсүнөн жана алардын территориялык жайгашуусунан ж.у.с. көз карандысыз түрдө керектөө үчүн универсалдуу касиетке ээ. Мындан агроөнөр жай өнүрүшүн өндүрүү жана керектөө мисалы, өнөр жай мүнөзүндөгү каалагандай башка продукцияга салыштырмалуу баары үчүн жалпы болгон мааниге ээ экендиги келип чыгат. Бул дагы агроөнөр жай чөйрөсүндөгү өндүрүштүн дагы да көбүрөөк интеграциясы үчүн негиз берет. Мындан сырткары, тамак-аш азыктарын өндүрүү боюнча кайсы мамлекет өзүнүн жаратылыштык-климаттык шарттары жана өндүрүштүк күчтөр менен өндүрүштүк мамилелердин жетишилген деңгээли боюнча экономикалык максатка ылайыктуулуктун көз карашынан алганда тигил же бул продукцияны

өндүрүүгө адистешкендигинен жана ыңгайлашкандыгынан көз каранды түрдө эмгекти бөлүштүрүү сыяктуу түшүнүктөр да бар.

Рыноктук мамилелердин пайдалануунун баарына жалпылуулугун да белгилей кетүү керек, ага ылайык өлкөлөр эмгек продукттары менен ички жана сырткы рыноктордо азык-түлүк продуктарына болго учурдагы суроо-талап менен сунуштардын куралган катышынан көз каранды түрдө эркин айырбаштай алышат.

Ошентип, тамак-аш азыктары принцибинде агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясынын кеңири маанисинен алганда продукттун тигил же бул түрүнө болгон куралып турган рыноктук конъюнктурадан көз каранды түрдө эркин айырбаштоо үчүн башкаларга салыштырмалуу көбүрөөк мүмкүнчүлүккө ээ. Ошону менен бирге, тамак-аш азыктарын айырбаштоодогу чектөөчү факторлор болуп айырбаштоо амалдарынан алынуучу экономикалык пайда; тигил же бул продуктту керектөө боюнча медицинанын сунуштамалары; калктын же агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын керектөөчүлөрдүн сатып алуу жөндөмдүүлүгү; продукттардын ички жана сырткы рыноктордогу атаандаштык артыкчылыктары саналат.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн мамлекеттер аралык мааниге ээ болгон продукциясын өндүрүү жана керектөө, эреже катары, кайра өндүрүү жараянындагы эл аралык интеграцияны талап кылат, ал эми экономикалык байланыштардын өзү сырткы соодалык амалдар (экспорт, импорт), айыл чарба продукциясын өстүрүү, товар кыймылын кайра иштетүү, продукцияны бөлүштүрүү жана керектөө чөйрөлөрүндөгү эл аралык кызматташтык түрүндө ишке ашырылат. Дүйнөлүк практикада айыл чарба продукциясын же малды керектөөчү мамлекеттердин өзү тарабынан өстүрүү кеңири таралган. Интеграциянын башка варианты жерлерди чет өлкө жарандарына алар ижарага алынган бул жерлерде айыл чарба продукциясын өзүнүн каалоосуна ылайык эркин сата ала тургандай жагдайда өстүрүүсү үчүн ижарага берүүдө турат. Экономикалык кызматташтыктын катарына агротехникалык жумуштарды аткаруудагы өлкөлөрдүн биргелешкен ишмердүүлүгү да кирет.

Кыргызстанда эгемендүүлүккө ээ болгон күндөн баштап түрдүү мамлекеттер тарабынан айыл чарба продукцияларын өстүрүүдөгү кызматташтыкты жүргүзүү маселеси боюнча көптөгөн экономикалык кызматташтыктар пайда болду. Мисалга алсак, Кытай эл республикасынын (КЭР) жарандары жашылча, дан, мөмө-жемиштерди өстүрүү үчүн кеңири аянттарды ижаралашат. Европа өлкөлөрү (Голландия, Германия, Франция, Польша, Бельгия ж.б.) эгемендүүлүктүн алгачкы 20 жылынын ичинде картофелди, жашылчаларды, алмаларды ж.б. мөмө-жемиштерди өстүрүүдө кеңеш берүүчүлүк жардам көрсөтүштү. Көп учурларда мындай жардамдар кайтарымсыз түрдө айыл чарба товар өндүрүүчүлөрүн өздөрү ала келишкен жогору түшүмдүү сорттордун үрөөндөрүн жана жогору продукттуу мал жаныбарларын өстүрүүдөгү базалык агротехникалык эрежелерге окутуу менен көрсөтүлүп жатты. Мындай жумуш республиканын бардык аймактарында алардын өсүмдүктөрдүн тигил же бул түрүнө адистешүүсүнө ылайык кеңири кулач жайды. Тилекке каршы, ата мекендик товар өндүрүүчүлөр мындай жардамга ыраазычылык менен мамиле кылгандыгына, чет өлкөлөрдүн тажрыйбаларын улантууга даярдыгын көрсөткөндүгүнө карабастан, жүгүртүүдөгү каражаттардын, каржылык жана техникалык каражаттардын, квалификациялуу адистердин жетишпестиги сыяктуу түрдүү негиздерди шылтоо кылуу менен бул иштердин натыйжасы болбоду. Биздин көз карашыбызда, эң терс жактуу пикир аймактардагы эмгекти уюштуруунун жаңы технологияларын жана эрежелерин киргизүү боюнча кеңеш берүүчүлүк кызматтарды түзүүгө карата болду. Себептери мурункудай эле, б.а. каржылык каражаттардын, адистердин ж.б. жетишсиздиги.

Ошол эле учурда республикалык масштабда мамлекеттик бюджеттен каржыланган, ишмердүүлүгү болсо советтик доордогудай эле чыныгы практикадан үзүлгөн жана маңызы боюнча рыноктук мамилелерге адаптацияланбаган илимий-изилдөө институттары өзүнүн ишмердүүлүгүн улантып, багыт көрсөтүп келишет. Анын үстүнө жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу органдарынын карамагындагы фермерлер менен илимдин

кызыкчылыктарын бириктирүүгө милдеттүү болгон “Айыл чарба жана мелиорация жана тамак-аш өнөр жайы” министрлиги чыгармачылык иштен сыртка чыгып кетти жана чындыгында андан инновацияларды, жаңы технологиялык алга жылууларды киргизүү сыяктуу иш-чаралардын эч кайсынысы көз каранды болбогон органга айланды.

Ошого карабастан, рынок агроөнөр жай өндүрүшүнүн пайдалуу чечимдерин сунуштайт жана аларга жол ачат жана ушундайча жол менен кооператив, агрофирма, жеке ишкердик сыяктуу натыйжалуу уюштуруучулук формалар, ошондой эле “тамчылап сугаруу”, алмалардын, өрүктөрдүн, шабдаалылардын, жүзүмдүн ж.б. Европадан алынып келинген жогору түшүмдүү сорттору олтургузуу сыяктуу прогрессивдүү технологиялар чечимдер пайда болот.

Салыштырмалуу жакын арада Германиянын кээ бир ишкерлери тарабынан АлаБука районунун дыйкандарына кара өрүктүн кургатылган кактарын өстүрүү, кайра иштетүү жана бул продукцияны Германияга жеткирүү (поставка) боюнча кызматташтык сунушталган. Анын негизги артыкчылыктары төмөнкүлөр:

- продукцияны өстүрүү, кайра иштетүү, товар кыймылдатуу жана керектөө маселелеринин баарын бүтүн сыяктуу комплекстүү чечүү;

- кара өрүктү белгиленген көлөмдөрдө жана бааларда өндүрүү, кайра иштетүү жана өз убагында жеткирүү болгон буюртманын рыноктук түптөлүүсү, бул продукцияны өндүрүүчүлөргө да, керектөөчүлөргө да кепилдик берет;

- продукцияны керектөөчүлөрдүн, б.а. Германиянын жашоочуларынын Ала-Бука районунда кара өрүктү өстүрүүгө катышуусу, мында алар кыртыштын курамын, сугат графигин ж.у.с. аныктоодон бери бардык жумуштарга катышышат, бул керектөөнүн талаптарын толугураак эсепке алууга мүмкүнчүлүк берет;

- өндүрүүчүлөрдү өсүмдүктөрдү коргоонун бардык зарыл болгон каражаттары менен, ошондой эле жемиштерди кургатуунун жана алгачкы иштетүүнүн технологиясы менен жабдуу.

Мындай кызматташуу экономикалык кызматташуунун жасалма эмес, чыныгы интеграциясын көрсөтөөрүн өзгөчө айтып өтүү керек, анткени суроо-талаптын түптөлүүсү жана продукцияны сатууга дем берүү тараптардын өз ыктыяры менен эркин түрдө, эң негизгиси алардын толук кызыкчылыктарында жана өз ара кызматташуусунун астында болуп өтөт.

Эл аралык экономикалык кызматташуунун жыйынтыктоочу натыйжасы болуп негизинен сырткы соода, продукциянын экспорту жана импорту саналат.

Бирок экспорт менен импорт интеграциялык жараяндардын акыркы жыйынтыгы. Тигил же бул жерде өндүрүлгөн продукция канчалык кеңири масштабдуу айырбаштоого (анын ичинде эл аралык масштабдагы) кабыла турган болсо, бул нерсе интеграциялык жараяндардын ошончолук деңгээлин көрсөтөт. Бул экономикалык жарян гана эмес, бул социалдык жана маданий иш-чара да, анткени сөз биринчи кезекте өндүрүү жана керектөө маданияты жөнүндө болуп жатат. Продукцияны өндүрүүчү бул учурда айыл чарба продукциясынын көлөмүнө жана түшүмдүүлүгүнө таасир берүүчү өлкөнүн ичиндеги факторлор жөнүндө эмес, көбүрөөк башка өлкөлөрдө жашаган керектөөчүлөрдүн талаптарын канааттандыруу жөнүндө ойлонот, себеби акыр аягы продукцияны өндүрүүө жана сатууга кеткен сарптоолордун ордун толтуруу гана эмес, пайданы да камсыз кылуу жөнүндөгү маселелерди дал ошолор чечишет.

Өз кезегинде кардарлар жөнүндө кам көрүү рынокту изилдөөнүн зарылдыгын гана эмес, керектөөнүн шарттарын, кардарлардын тигил же бул артык көрүүлөрүн, алар продукциянын таңгагына, даамдык сапаттарына, ошондой эле габариттерине ж.у.с. кандай талаптарды коюуларын да өз ичине камтыйт. Мунун баары өндүрүүчү менен керектөөчү бири-бири жөнүндө керек болсо ушул айыл чарба продукциясынан тамак-аш даярдоонун

маданиятына чейинки нюанстар жөнүндө кеңири билүүсүнө жардам берет. Булардын баары экономиканын глобалдашуусунун жана интеграциялануусунун белгилери.

Экспорттук жана импорттук амалдардын өнүгүүсүнө товарлардын, жумушчу күчүн, каржылык каражаттардын, технологиялардын жана маалыматтардын улуттук чек аралар аркылуу үзгүлтүксүз өсүп жаткан алга жылдырылуусу сыяктуу жараяндар таасирин тийгизээрин айта кетүү зарыл. Мындай жараян өз кезегинде бүткүл дүйнөлүк инфратүзүмдү түзүүнүн жана өнүктүрүүнүн, калктардын жана өлкөлөрдүн интеграциялык жараяндарга жакындашуусунун жана “Улуу жибек жолу” сыяктуу глобалдык мүнөздөгү долбоорлорду ишке ашыруунун негизи болуп саналат.

Глобалдаштыруу транспорттук тутум менен тең катарда заманбап дүйнөлүк экономиканын өнүгүүсүндө өтө чоң ролду ойногон маалыматтык коммуникациялардын дүйнөлүк тутумун да алга сүрөдү. Глобалдашуунун шарттарында тигил же бул өлкөнүн маалыматтык коммуникациялардын дүйнөлүк каналдарына улангандыгы көп жагынан алардын эмгекти эл аралык бөлүштүрүүдөгү жана дүйнөлүк экономикадагы ролун жана ордун аныктайт.

Агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциялары айырбаштоо жараяндарында маанилүү роль ойношот, анткени алар жер шарынын каалагандай аймагынын жашоочулары үчүн баарына жалпы болуп саналышат.

Сырткы экономикалык байланыштардын юридикалык тарабы да олуттуу мааниге ээ. Сырткы экономикалык байланыштардын укуктук негизделүүсү эл аралык мүнөздөгү каалагандай бүтүмдөрдү анык бир физикалык же юридикалык тарап, административдик-аймактык түзүм же бүтүндөй өлкө келишим, макулдашуу ж.у.с түрүндөгү тиешелүү юридикалык документ аркылуу жүргүзгөндүгүндө турат. Мында глобалдаштыруу кылымында эл аралык байланыштарды укуктук тариздөө да туруктуу өркүндөп турат. Алсак, азыркы этапта практикада келишимдик мамилелердин электрондук алып жүрүүчүлөрү улам кеңири колдонулууда,

бул болсо санариптик технологияга өтүү зарылдыгына толук ылайык келүүдө.

Кыргызстандын социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн учурдагы этабы үчүн экономикалык интеграциянын төмөнкүдөй артыкчылыктарын өзгөчө белгилей кетүү керек:

1. Рыноктун өлчөмдөрүнүн чоңоюусу;
2. Рыноктогу үлүш үчүн болгон мамлекеттер арасындагы атаандаштык күрөштүн күчөөсү;
3. Соода-сатыктын шарттарын жакшыртуунун жолдорун издөө;
4. Товар өткөрүү тармагын, сырткы сооданы, ошондой эле сырткы сооданы коштоочу инфратүзүмдүн башка объекттерин жакшыртуу;
5. Сырткы соодада жаңы технологияларды жана инновацияларды жайылтуу.

Ошол эле учурда сырткы экономикалык байланышты жалпы жетишкендик катары көрсөтүүгө болбойт, анткени анын деле төмөнкүдөй кемчилдиктери бар:

1) Сырткы рыноктогу орун үчүн болгон атаандаштык күрөштө тең күчтө болушпаган түрдүү аймактар жана өлкөлөр катышышат. Ошондуктан, эреже катары, күчтүүрөөктөрү жеңишке ээ болушат, бул болсо эл аралык уюмдар тарабынан кабыл алынган чечимдердин көп учурда объективдүү жана адилет эместиги менен коштолот;

2) Катышуучу өлкөлөрдүн ТНК ларынын (трансулуттук компанияларынын) арасындагы олигополиялык бүтүмдөр ТНК лардагы баалардын өсүүсүнө алып келет;

3) Анык бир артыкчылыктарга ээ болгон жерлерде ресурстардын чектен ашык жыйналуусу, бул майда товар өндүрүүчүлөрдүн ж.б. катышуу мүмкүнчүлүктөрүн жокко чыгаргандыгынын айынан коомдук жоготуулардын пайда болуусуна алып келет.

Тигил же бул интеграциялык жараяндарды долбоорлоонун алкагында экономикалык кызматташуулардын типтерин да айырмалоо керек. Бүгүнкү

күндө Кыргызстан үчүн экономикалык кызматташуунун өзгөчө чыныгы варианттары болуп эркин соода зоналары, Евроазия бирикмеси, жалпы рынок, валюталык биримдик жана саясий биримдик саналат.

Интеграциялык байланыштардын жогоруда саналып өтүлгөн бардык каналдары үчүн эң пайдалуусу болуп алардын ичинен эң көп экономикалык пайда алып келгени; кызматташтыктын стабилдүүлүгүн жана туруктуулугун камсыз кылганы; өз ара пайдалуу байланыштарды кеңейтүү мүмкүнчүлүгүн бергени, экономикалык гана эмес, социалдык пайданы да камсыз кылганы, жумушсуздукту кыскартканы жана калктын жашоо деңгээлин көтөргөнү саналат.

Экономикалык кызматташтыктын жогоруда каралган типтеринен келечектүүсү Евроазиялык экономикалык кызматташтыктын алкагындагы бирикме саналат, анткени бул жерде агроөнөр жай өндүрүшүнүн ишканалары тарабынан ЕАЭС тин стандарттарынын анык бир талаптарын (техникалык регламент, жеткирүү шарттары, тейлөөнүн ветеринардык ж.б. түрлөрү ж.у.с.) аткаруусундагы стабилдүүлүк жана туруктуулук кепилденет.

Ошону менен бирге коңшулаш жайгашкан жана жаратылыштык инфратүзүмдүк мүнөздөгү зоналарга ээ болушкан өлкөлөрдүн эркин соодасынын же экономикалык кызматташуусунун пайдалуулугун эстен чыгарбоо керек. Мында калктын тилинин, маданиятынын, салттарынын, психологиясынын жалпылыгы, мурунтан болуп келген идршк-экономикалык байланыштар сыяктуу учурлар да бир далай чоң мааниге ээ. Мисалы, ушул пландан алганда биздин республикабыз үчүн кызматташтык үчүн эң пайдалуу болуп Өзбекстан жана Тажикстан республикалары саналат. Өзгөчө бизге 1000 км ден ашуун жалпы чек арага, жалпы ирригация тармактарга ээ болгон, климаттык шарттарынын, ошондой эле калктарынын салттарынын окшоштугу менен өзгөчөлөнгөн Өзбекстан жакыныраак. КЭР менен кызматташуу да кээ бир талашсыз артыкчылыктарга ээ, ал да коңшулаш жайгашкан, 500 км ден ашуун узактыкка созулган жалпы чек арага ээ.

Ошого карабастан, долбоорлук ыктоо же кайсы бир областтын экономикалык интеграциясын долбоорлоо дайыма анык бир иштер менен байланышкан болуп, мындай кызматташтыкта ага тартылуунун чыныгы көрсөткүчтөрү, экономикалык пайдасы эсептелип чыгарылган ресурстардын долбоору колдонулат. Башка сөз менен айтканда, долбоорлоо анык бир жумуштарды анык бир ресурстарды тартуу менен анык бир календардык мөөнөттө аткарууга негизделет. Концепциянын жана керек болсо программанын да стратегиялык максаттарынан айырмаланып, долбоорлоо анын өзүнүн да, өз ичине техникалык жана технологиялык долбоорлоону, каржылык пландарды түзүүнү, накталай акчалардын кыймылынын пландарын, материалдык жана эмгектик ресурстарды камсыз кылууну, ошондой эле аларды башкарууну камтыган аны түзүүчүлөрүн да иштеп чыгуулардын деталдуулугу менен өзгөчөлөнөт.

Жогоруда белгиленгендей, биздин тандообуз эл аралык кызматташууну пайдалануу менен кара өрүктү өстүрүүгө, кайра иштетүүгө жана сатууга туура келди. Кызматташуунун мындай түрү эркин соода категориясына кирет. Мындай кызматташуу төмөнкү бир катар шарттарды сактоодо талашсыз артыкчылыктарга ээ болуусу мүмкүн:

- кызматташуу келишимдерин салыштырмалуу узак мөөнөткө түзүү;
- долбоорду суроо-талап менен сунушту окуп-үйрөнүүнүн жана долбоордун өзүн иштеп чыгууда да, объекти эксплуатацияга киргизүүдө да атаандаштык артыкчылыктарга жетишүүнүн базасында биргелешип иштеп чыгуу;
- инвестицияларга жана объектин курулушуна кол кабыш кылуу;
- кара өрүк мөмөсүн берүүчү дарактарды өстүрүүгө милдеттенишкен долбоорлонуп жаткан ишканалардын жана чарбалардын продукциясын сатуунун стабилдүүлүгү жана туруктуулугу.

5.2. Мөмө-жемиштерди өстүрүүдө, сырьёну кайра иштетүүдө жана логистиканын шарттарын түзүүдө атаандаштык артыкчылыктарды камсыз кылуу

А) Мөмө-жемиштерди өстүрүү

Айыл чарбасынын жана кайра иштетүүнүн интеграциялануусунун шарттарында мөмө-жемиштерди жана кара өрүктү керектөөдө негизги ролду айыл чарба сырьёсун өстүрүү ойнойт, анткени кургатуу түрүндөгү өнөр жайлык кайра иштетүүдө да, варенье даярдоодо, ошондой эле кургатылган жемиштерди торт, пирожныйлар, ундан даярдалган азыктарга жана керек болсо коомдук тамак-аш жайларында тамактарды даярдоодо (плов, түрдүү сорполор ж.б.) тамак-аш азыктарына кошумча катары иштетүү үчүн майдалоодо да өстүрүлгөн жемиштин мазмуну дээрлик өзгөрүүсүз калат. Башка сөз менен айтканда, тамак-ашты кайра иштетүү өстүрүлгөн түшүмдүн сырткы көрүнүшүн өзгөртөт, бирок мазмуну агрардык өндүрүштө кандай болсо, ошол түрүндө сакталат.

Мындан атаандаштык артыкчылыктарды камсыз кылуу мөмө-жемиш менен кара өрүктү өстүрүү жараянына тиешелүү экендиги келип чыгат. Атаандаштык артыкчылыктар өз кезегинде тигил же бул экономикалык мейкиндиктеги тигил же бул продукцияга болгон суроо-талаптын негизинде аныкталуусу да мүмкүн. Чындыгында, Ала-Бука жана Аксы райондорундагы кара өрүктөн алынган мөмө-жемиш продукттарына суроо-талап чоң болуп, ал 3-4 жыл мурункуга салыштырмалуу 2-3 эсеге өскөн.

Германия менен республикабыздын ушул эки райондорунун ишкерлеринин арасындагы долбоорго ылайык керектөө 500 тоннаны түзөт. Мындан сырткары индиялык бизнесмендер да кургатылган бул жемиштен 400 тонна өлчөмүндө сатып алууга кызыкчылыгы бар экендигин билдиришти. Араб Эмираттарынын Дубай шаарынын соодагерлери, Россия менен Грузиянын ишкерлери да ушунчадан сатып алууну каалашат. Жыйынтыгында кара өрүктөн алынган 1,5 миң тоннанын айланасындагы

кургатылган жемиштер алыскы жана жакынкы чет өлкөлөрдө өзүнүн кардарларын табат окшоп калды.

Германиялык ишкерлердин суроо-талаптары узак мөөнөттүү кызматташууга негизделген, себеби акыркы 5-6 жылдын ичинде немец бизнесмендери Кыргызстанда чыгарылган кургатылган мөмө-жемиштин сатылуучулук жөндөмдүүлүгүн практикада көрүштү. Ал эми индиялык бизнесмендер болсо мындай кызыгууну Кыргызстан өздөрүнүн продукцияларын, анын ичинде мөмө-жемиштер менен кара өрүктү көрсөтүүгө алып чыгышкан көргөзмө менен ярмаркадан кийин билдире башташты. Ярмарка учурундагы кургатылган мөмө-жемиштерди көрсөтүү Индиянын бири-бирине кургатылган мөмө-жемишти тартуулоого арналган элдик майрамына туура келген (Индияда белгилүү бир мезгил келгенде үч күн бою тааныш адамдар бири-бирине кургатылган мөмө-жемиштерди тартуулашкан каада-салт бар).

Дубай менен Россия Федерациясынын ж.б. өлкөлөрдүн бизнесмендеринин кызыкчылыктарына келсек, алар бул өлкөлөр менен ЕАЭС тин алкагындагы да, кызматташуунун башка каналдары боюнча да болуп жаткан сырткы экономикалык байланыштардын жыйынтыгында пайда болду. Мындай кызыгууну башка өлкөлөр көрсөтүүсү да толук ыктымал.

Биздин оюбузча, мөмө-жемиш менен кара өрүктү өстүрүүдөгү атаандаштык артыкчылыктын биринчиси бул эки райондун жаратылыштык-климаттык шарттарында турат, анткени кара өрүк Кыргызстандын башка райондорунда да өсөт, бирок алар бул эки райондогуга салыштырмалуу азыраак кызыкчылык жаратат. Кыртыштын курамы жана кара өрүктү өстүрүү боюнча багбандардын көптөгөн 10 жылдардан бери жыйналып келе жаткан тажрыйбасынын да таасири бар.

Ошону менен бирге атаандаштык артыкчылыктар багбандардын гана аракеттери менен эмес, азыраак даражада агроном-изилдөөчүлөрдүн да аракеттери менен түзүлөт. Алар жемиштердин кардарлардын көңүлүнө туура келген жаңы сортторун чыгаруу боюнча көп сандаган эксперименттерди

жүргүзүшөт. Алсак, азыркы учурда кара өрүктүн экстенсивдүү жана интенсивдүү деп аталган эки топко бөлүнгөн сорттору бар. Экстенсивдүү топко бүгүнкү күндө кара өрүк бактарынын көп бөлүгүндө өстүрүлүп жаткан салттуу сорттору кирет. Алар интенсивдүү типтеги өзгөчө кароону талап кылбагандыктан, багбандар жогорураак түшүм берүүчү өзгөчө интенсивдүү технологияларды колдонушпайт.

Салыштырмалуу аз эле убакыт мурдараак (5-7 жыл мурда) кара өрүктөрдүн “Венгерка-итальянка”, “Стенли”, “Ренклод” ж.б. аталыштагы кыска бойлуу (карлик) жана жарым кыска бойлуу интенсивдүү типтеги сорттору пайда болду. Бул сорттор чет өлкөдөн алынып келинип, тажрыйба участкаларында изилдөөчүлүк иштердин элементтерин колдонуу аркылуу тажрыйбаларды жүргүзүүнүн негизинде жергиликтүү шарттарга ыңгайлаштырылды.

Албетте, жаңы сорттор агротехникалык эрежелерди сактоо жана жердин рельефи боюнча өстүрүүнүн жана көчөттөрдүн гана эмес, чоң дарактардын да сугаруунун тутумдуулугу көз карашынан алганда көбүрөөк кароону талап кылат. Анткени менен бир сотых жерде жайгаштырууну эсепке алгандагы бир дарактан алынган мөмөлөрдүн түшүмдүүлүгү экстенсивдүү дарактарга караганда жогору болот. Эгерде бир сотых жерге 4-5 даана экстенсивдүү дарак олтургузууга мүмкүн болсо, кыска жана жарым кыска бойлуу дарактарды эки эсе көп жайгаштырууга болот.

Мындан сырткары боюнун кыскалыгынан интенсивдүү дарактардан түшүмдү жыйноого 1,6-2 эсе аз эмгек талап кылынат. Бирок интенсивдүү дарактар өстүрүүгө өзгөчө технологиялык ыктоолорду талап кылышат. Жекече алган, тамчылап сугарууну колдонуу, минералдык жер семирткичтердин ордуна органикалык жер семирткичтерди колдонуу, ар бир дарактын астын өзгөчө жумшартуу, зыянкечтерден химиялык коргоо максатка ылайыктуу деп эсептелинет. Мунун баары экстенсивдүү дарактарга салыштырмалуу азыраак канттуу түшүм алууга мүмкүнчүлүк берет, бул

болсо медицинанын сунуштамаларынын талаптарына көбүрөөк даражада туура келет.

Ошону менен бирге кара өрүктүн жаңы, жогору түшүмдүү сортторун жайылтуу жай жүрүүдө. Мунун негизги себептери төмөнкүлөр:

- жерге болгон менчик формаларынын көп түрдүүлүгү, мурунку ири чарбалардын ордуна майда товардуу дыйкан чарбалардын түзүлүүсү дыйкандарга өздөрүнүн жер үлүштөрүн эркин буюруу мүмкүнчүлүгүнө ээ болууларына жардам берди, бирок ошол эле учурда алар инновацияларга жана интенсивдүү чарба жүргүзүүгө психологиялык жактан даяр эмес болушту;

- каржылык каражаттардын жетишсиздигинин айынан интенсивдүү технологияларды жүргүзүү тажрыйбасы жетишсиз болууда;

- мурда түзүлгөн ирригациялык тутумдардын жана кеңири аянттардын бузулгандыгынан жер аянттарынын жана материалдык-техникалык каражаттардын оптималдуу түзүмү менен жемиштерди макулдашуу жана тутумдуу өстүрүүгө мүмкүнчүлүк болбой келет;

- мөмө-жемиштерди логистикалык борборлор аркылуу сатууну уюштуруунун, ошондой эле ички жана сырткы рынокторго уюшулган түрдө чыгуунун жоктугу, бул нерсе максатка ылайыктуу болбогон көп сандагы ортомчулук звенолордун түзүлүүсүнө алып келет;

- дыйкан чарбалардын башкаруунун мамлекеттик органдары менен кандайдыр бир өнөктөштүк мамилелеринин жоктугу, мунун себеби башкаруунун жергиликтүү органдарынын мындай өнөктөштүккө кызыкчылыктарынын жоктугунда турат;

- дыйкан чарбалардын алынган түшүмдү рыноктордо стихиялуу түрдө сатуунун айынан пайда болгон тобокелдиктин шарттарындагы инвестициялык жагымдуулугунун жоктугу.

Жогоруда аталган көйгөйлөр жакын аралыкта эскирген дарактардын ордуна жогору түшүмдүү мөмө дарактарын өстүрүүгө, ошондой эле дарактардын жаңы сортторун олтургузуунун жаңы аянттарын өздөштүрүүгө

мүмкүнчүлүк бербейт. Бирок мөмө-жемиштин жаңы сортторуна болгон суроо-талаптар стратегиялык максаттарды коюуга жана аларга жетишүү үчүн алга карай жылууга жеткиликтүү дем катары кызмат кыла алат.

Максатка жетүүдөгү негизги учур болуп калктын инновацияларды жана жаңы технологияларды өздөштүрүүгө болгон психологиялык маанайынын өзгөрүүсү саналат. Бул үчүн адамдарга жаңы ыкмаларды окутуу боюнча иш чаралар жана чарбалык ишмердүүлүктү рыноктук ыкмалар менен жаңы технологияларды пайдалануунун негизинде уюштуруу өтө жемиштүү болуп саналышат.

Максатка жетүүнүн негизги жолу катары жер, суу жана материалдык-техникалык ресурстарды натыйжалуу пайдаланууга мүмкүнчүлүк берүүчү, натыйжалуу иштөөчү уюштуруучулук түзүмдөрдү түзүү боюнча уюштурулган иш-чараларды саноо керек. Мындай түзүмдүн мисалы катары кооперативдерди, түрдүү агроөнөр жай бирикмелерин, агрардык жана өнөр жайлык ишмердүүлүктүн интеграциясын түзүү, ошондой эле жакшы уюштурулган менеджмент менен маркетингдин базасындагы соода боло алат.

Б) Мөмө-жемиштерди жана кара өрүктү кайра иштетүү

Кайра иштетүү жемиштерди кургатуу жана кургатылган мөмө-жемиштерди кулинарияда жана түрдүү тамак-аш продукттарын даярдоодо андан ары колдонуу үчүн даярдоо боюнча бир катар технологиялык амалдарды өз ичине камтыйт. Мында кайра иштетүүдө глюкоза, фруктоза жана сахароза сыяктуу түрдүү заттарды, А, В1, В2, С, Н жана РР витаминдерин, ошондой эле калий, магний, цинк, жез жана марганец, темир, хром, бром жана никель, фосфор жана натрий сыяктуу зарыл болгон минералдык заттарды өз ичине камтыган мөмө-жемиштердин курамынын көз карашынан алгандагы алардын керектөөчүлүк касиеттерин сактап калуу чоң мааниге ээ. Кара өрүктүн негизги пайдалуу касиети – ашказанды жумшак тазалоо жана ичеги-карын тутумунун ишмердүүлүгүн нормалдаштыруу. Кара өрүк аппетитти ойготуу жана ичегилердин перистальтикасын күчөтүү

касиетине ээ, атеросклероздо пайдалуу, кан тамырларда холестериндик калдыктарды азайтат. Алсыз сийдик айдоочу каражат болуу менен бөйрөктөрдүн, ошондой эле бүтүндөй организмдин шлак менен токсиндерден тазалануусуна жардам берет. Кара өрүк жүрөктүн булчундарын жана кан тамырларды бекемдөөчү калийди көп санда кармайт, бул жүрөк-кан тамыр тутумунун ооруларын жана гипертонияны дарылоодо пайдалуу.

Ошентип, кайра иштетүүгө болгон негизги талап керектөөчүлөр, б.а. адамдар тарабынан тамак-аш азыгы катарында коюлат. Кара өрүк негизинен кургатылган түрдө керектелгендиктен, сырткы түсү боюнча баштапкы түрдү сактай турган жана керектөөчүлөр үчүн ыңгайлуу түрдө боло турган сапаттуу кургатуу олуттуу мааниге ээ.

Кургатууда кара өрүк өзүнүн салмагынын 2/3 бөлүгүн жоготот. Анын курамында болгон суу бууланып, ошого карабастан өзүнүн жумшактыгын жоготпогон кургак түрдөгү азыктуу зат калат. Кургатылган жемиштер, жогоруда белгиленгендей, кулинарияда да жана түрдүү тамак-аш азыктарын даярдоодогу өнөр жайлык кайра иштетүүдөгү экинчилик, үчүнчүлүк ж.б. сырьё катары да андан аркы керектөөгө кетет.

Ошол эле учурда кара өрүк жаңы түрдө самса жана жупкалар үчүн эң сонун ичине салынуучу кошулма болот, андан кыям, джемдер, мармеладдар жана повидло кайнатышат, кара өрүктү андан ары сактоо үчүн туздашат жана мариналаштырышат, муздатышат жана кургатышат. Мында жаңы кара өрүк кургатуу жана кулинардык максатта даярдоо, анын ичинде кайра иштетүү аркылуу даярдоо түрүндө башка түрлөрү менен айкалыштырылат.

Кайра иштетүүнүн эң жоопкерчиликтүү этабы – бул кара өрүктү кургатуу. Биздин изилдөөлөрүбүз көрсөткөндөй, кургатууну асфальтта, үйлөрдүн тамында, атайын ушул үчүн даярдалган жайларда, шиферлерди же башка материалдарды астына төшөө аркылуу жүргүзүлгөн эң жөнөкөй жолунан башталган бир нече жолдор менен жүргүзүшөт. Бирок мындай кургатуу, эреже катары, санитардык-гигиеналык нормалардын талаптарына

жооп бербейт, себеби чаңдан жана ылайдан өнөр жайлык жол менен жууп тазалоодон өткөрүлбөйт. Мындан сырткары, кургатуунун мындай жолу жемиштердин бир калыпта кургоосу үчүн бир нече жолку оодарууну талап кылат, бул эреже болсо практика жүзүндө аткарылбайт. Мунун натыйжасында мөмө-жемиштер периметри боюнча бир калыпта эмес кургайт, бул болсо анын сапатынаа таасирин тийгизет.

Кээ бир ишкерлерде кургатуунун бир далай жакшыртылган түрүн жолуктурууга болот. Бул ыкманын маңызы төмөнкүдө турат: камера түрүндөгү атайын түзүлүштөрдүн жардамында анын ичине 93-97% дардан төмөн да эмес, жогору да эмес жылуулукту берүү менен 2,5 миң тонна өлчөмүндөгү жаңы үзүлгөн сливаны жайгаштырышат да, ошол жердеги кургатуу аркылуу андан даяр продукцияны алышат.

Жогоруда аталган ыкманын артыкчылыгы анын салыштырмалуу жогору өндүрүмдүүлүгүндө турат, анткени бир сутканын ичинде үч тоннага чейин жаңы үзүлгөн кара өрүктү кургатууга болот. Ошол эле учурда бул ыкма төмөнкүдөй бир катар кемчилдиктерге ээ: биринчиден, сутка бою бир калыпта кургоосу үчүн жаңы мөмө-жемиштерди ордун алмаштырып туруу керек, бул кол менен аткарылат жана муну дайыма эле сапаттуу аткаруу мүмкүн эмес, бул учурда температуралык теңдөө да бузулат; экинчиден, кургатууда астына коюлуучу поддондор катары прокаттык темир барактар колдонулат, аларда анык бир убакыт өткөндөн соң зандоо башталат, бул болсо кургатуунун сапатына терс таасирин тийгизбей койбойт.

Кургатуунун кезектеги жолу бул немей өндүрүшүндөгү сыйымдуулугу 2,5-3 тонна жаңы кара өрүктү батыра ала турган атайын кургатуучу жабдууларду колдонуу. Бул ыкманын артыкчылыгы мөмө-жемиштерди кургатуу автоматтык түрдө бир калыпта жүргүзүлгөндүгүндө турат, мында бүткүл кургатуу мезгилинде мөмө-жемиштерди кол менен ордун которуу колдонулбайт. Артыкчылыктарынын дагы бири – анда астына коблукчу поддон ящиктери заң баспоочу болоттон даярдалган болуп, алар көпкө чейин

кызмат кылышат жана кургатылган мөмө-жемиштин тиешелүү сапатын камсыз кылат.

Дыйкандардын каалоосу боюнча кургатуучу аппараттар 1,5-2 эсе көбүрөөк сыйымдуулукка ээ болгону жакшы болмок, б.а. азыркыга салыштырмалуу 4 тонна жаңы кара-өрүктү кургата турган жабдуулар болсо жакшы болмок. Башка тараптан алганда кургатуучу аппараттар дыйкандарга кымбатка түшүп, жеке ишкерлер наркы 60-70 миң АКШ долларына тең болгон кургатуучу аппараттарды сатып алууга дээрлик күчү жетпейт, жергиликтүү кол өнөрчүлөр даярдаган аппараттардын наркы да 25 миң АКШ долларына тең болуп жатат. Бирок мындай жабдуулар, жогоруда айтылгандай, кургатуунун сапаты боюнча бир далай начар.

Дыйкандардын каалоолорунун дагы бири – бул кургатуучу аппаратка жаңы үзүлгөн кара өрүктү автоматтык түрдө жууй турган жана кургатуучу аппаратка поддон менен жүктөө түзүлүштөрүн кошуу, бирок бул кургатуучу түзүлүштүн наркын дагы 10 миң АКШ долларына кымбаттатып салат.

Мындан заманбап типтеги кургатуучу түзүлүш болжолдуу 80 миң АКШ долларынын айланасындагы наркка ээ болоору көрүнүп турат. Мындай түзүлүш башкаруунун корпоративдүү формалары колдонуу менен иштеген кооператив же агроөнөр жай бирикмеси тибиндеги коллективдүү уюштуруучулук формасынын алкагында гана эксплуатациялануусу мүмкүн. Биздин райондордо башкаруунун мындай уюштуруучулук формалары азырынча жок.

Бул абалдан чыгуунун жолу катары кургатуучу түзүлүштү сатып алууга кеткен сарптоолорду актоо жана пайда алуу үчүн кургатуу кызматынын жогору баасын коюуну сунуштоого болот. Бирок мындай кызматтан пайдаланууну каалоочулардын саны аз гана болот. Көпчүлүк жөнөкөй примитивдүү жол менен, б.а. асфальтта, үйлөрдүн тамдарында же моденизацияланган ыкма катары кургатуу кызматынын наркы бир далай төмөн болгон жергиликтүү кол өнөрчүлөрдүн кургатуучу аппараттарында кургатууну артык көрүшөт. Инновацияларга тоскоол болуп жаткан башка

бөгөттөрдүн катарында кургатуунун модернизацияланган ыкмаларынын анык бир артыкчылыктары жөнүндөгү билимдин начардыгын, жергиликтүү калктын технологиялык жаңылыктарды мөмө-жемиштерди өстүрүү жараянында да, кургатуу жараянында да колдонуу менен болуучу инновацияларга болгон мотивацияларынын дээрлик жоктугун атоого болот. Анын үстүнө инновациядан болгон кайтарымды көпкө – дээрлик 4-5 жыл күтүүгө туура келет (3-4 жыл өстүрүүгө жана түшүм алууга жана 1 жыл продукцияны сатууга кетет).

Инновацияларга карай кеткен жолдогу чоң тоскоолдук болуп инвестициялардын дээрлик жоктугу жана алардын кымбат баалуулугу саналат. Ошентип, дыйкандар мөмө-жемиштерди жана кара өрүктү өстүрүүдөн жана кайра иштетүүдөн экономикалык пайда алууну каалаган, бирок бул учурда кыйынчылыктарга кептелген туюк айлампа пайда болууда.

Өнөржайлык кайра иштетүүнүн кезектеги түрү – кургатылган жемиштерди кулинариялык жана өнөр жайлык керектөөгө даярдоо. Бул жумуштун мааниси ар бир буюртмачыга же керектөөчүгө талап кылынган көлөмдөгү анык бир сорттогу кургатылган жемишти талап кылынган календардык мөөнөттө жеткирүүдө турат. Муну дүн соода жайлары түрүндөгү ортомчулар аркылуу жана түздөн-түз дыйкандардын базасынан керектөөчүлөрдүн түз буюртмасы аркылуу жүргүзүүгө болот. Жогоруда айтылгандарга ылайык маркетингдик ишмердүүлүктө кара өрүктүн (кургатылган жемиштердин) сортторун, аларды керектөө чөйрөлөрүн, керектөөнүн натыйжаларын жана башка өзгөчө касиеттерин так жана туура жарнамалоо чоң мааниге ээ.

Алсак, кара өрүк көп түрдүүлүгү менен айырмаланып, бактарда жана дачалык участкаларда көп олтургузулат. Кызыл кара өрүк өзүнүн кышка чыдамдуулугу менен айырмаланып, орто тилкенин климаттык шарттарын туруктуу келет. Кара кара өрүк кычкыл даамга ээ болуп, дарактары өтө күчтүү аяздарга туруштук бере алат, ал эми мөмөлөрү узакка сакталат, себеби анын эти серпилгич болот. Кытай кара өрүгү башка түрлөргө

салыштырмалуу анча көп таркалган эмес, мөмөлөрү кызыл же сары түстө болуп, эти сөөгүнө жабышып өсөт. Эң салттуу кара өрүк сары түстө болуп, көп сортторго бөлүнөт. Алардын ичинен Аленушка, Тимирязов, Память, Алтай, Юбилейная, Ветроза сорттору өтө суулуу жана жыпар жыттуу келет.

Өнөр жайлык кайра иштетүүгө кара өрүктөн жана түрдүү түрдөгү кургатылган мөмөлөрдөн даярдалган консервалар, кыямдар, соустар жана башка тамак-аш продуктулары кирет. Мисалы, “Ткемали” соусун кара өрүктүн бир сменалуу соус-сортунан даярдашат, мөмөлөрүн канаттуулардын, өзгөчө жапайы канаттуулардын этин түптөөдө колдонушат. Кара өрүк көптөгө алкологолдук суусундуктардын – ликерлордун жана күчтүү тундурмалардын курамына кирет, ошондой эле андан компотторду жана киселдерди кайнатышат. Кургатылган кара өрүк (чернослив) эң пайдалуу кургатылган мөмөлөрдү бири, жаңы кара өрүктүн дээрлик бардык пайдалуу касиеттерин скатоо менен кулинарияда кеңири колдонулат.

Кургатылган мөмөлөр менен кара өрүктүн адамдын организми үчүн болгон өтө азыктык баалуулугун белгилей кетүү зарыл. Алсак, кара өрүктүн калориялуулугу 42 Ккал болуп, андагы белоктор 0,8 г., майлар 0,3 г., углеводдор 9,6 граммды түзөт.

Ошону менен бирге, кара өрүктү белгилүү бир өлчөмдө керектөө адамдардын кээ бир категориялары үчүн зыян келтирүүсү мүмкүн. Мисалга алсак, кара өрүктү колдонууга каршы келүүлөр болуп ашказандын кислоталуулугунун жогорулугу жана ашканзан жарасы, ревматизм, муун оорулары жана кант диабети саналат.

В) Кара өрүк продукциясын сатуу жана аны соодалоодо пайда болуучу көйгөйлөр

Рынок шарттарында өндүрүштүк ишмердүүлүктүн акыркы этабы болуп продукцияны кардарларга сатуу саналат. Мында нарктын формасынын товардык түрдөн акчалай түргө алмашуусу болуп өтөт. Бул стадия өндүрүү, товар кыймылы, сактоо ж.у.с. боюнча бардык мурдагы ишмердүүлүктүн жыйынтыгын чыгарат. Мындагы ишмердүүлүктүн ийгиликтүүлүгү

бүтүмдөрдүн рентабелдүүлүгүнүн жана пайдалуулугунун негизинде аныкталат. Өз кезегинде пайда менен рентабелдүүлүктүн чоңдугу продукциянын тигил же бул түрүнө болгон суроо-талап менен сунуштардын куралып калган катышынын негизинде аныкталат.

Демек, рыноктогу жагдай, жекече алганда анын конъюнктурасы продукцияны, анын ичинде кара өрүктөн болгон продукцияны өндүрүүнү жана сатууну натыйжалуу уюштурууда чечүүчү ролду ойнойт. Бирок, азыркы этапта продукцияны сатуу, өзгөчө экспорттоо сатуучулар арасындагы күчтүү атаандаштыктын айынан гана эмес, продукттарды керектөөнүн өтө бат өзгөрүп жаткан тенденцияларынан да кыйынга турууда. Мындай тенденциялар кээде эсепке алууга мүмкүн эмес болгон көптөгөн факторлордон, ошондой эле продукцияны сатуу жараяны менен продукцияны өндүрүү жана керектөөдөгү болуп жаткан өзгөрүүлөрдүн арасындагы байланышты кармап калуунун кыйын болгондугунан көз каранды.

Алсак, бүгүнкү күндө биртараптан экономиканын глобалдашуусу болуп жатат. Ал өндүрүштүк жараяндардын интеграциясы, экспорттук-импорттук амалдардын күчөшү менен коштолууда, бул болсо, өз кезегинде бири-биринен бир далай алыс аралыкта жайгашкан жерлерде отурукташкан түрдүү калктардын көп түрдүү тамак-аш азыктарын керектөөдөгү адаттарын жана салттарын жакындаштырууда. Башка тараптан алсак, глобалдык жараяндар менен тең катарда интеграциялык жараяндарга жана экономиканын глобалдашуусуна тоскоол болуп жаткан экономиканы улутташтыруу күчөп жатат. Муну мамлекеттер бири-бирине сайсий, аймактык, улуттук ж.б. ойлор менен коюп жаткан санкциялардын мисалынан байкоого болот. Бул өз кезегинде товарларды бүткүл дүйнөлүк соода кылуунун принциптерин жокко чыгарууда, себеби бир катар учурларда мындай эрежелер практика жүзүндө иштебей калат. Мисалы, Сырткы соода уюмунун (ВТО) көп мамлекеттердин аракеттеринин натыйжасында иштелип чыгылган эрежелери көп катар мамлекеттерде улуттук амбициянын айынан

иштебей келет. Мунун баары көп даражада азык-түлүк товарларын, анын ичинде мөмө-жемиштерди сатууга да өз таасирин тийгизет.

Кыйынчылыктардын дагы бири айыл чарба продукттарынын (жаңы жана кайра иштетилгендери да) сезондуулуктан, убакыттын өтүүсү менен, сактоонун жана керектөөнүн шарттарынан көз каранды түрдө бузулаарында турат. Бул дагы продукцияны сатууда соода эрежелери сакталбаган шарттардагы табигый кыйынчылык болуп саналат.

Жогоруда айтылгандардан продукцияны сатуудагы эң негизгиси рыноктук жагдайларды эсепке алуу жана тигил же бул продукттун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо.

Рыноктук жагдайларды, конъюнктуранын азыркы учурдагы же келечектеги өзгөрүүсүн эсепке алуудан баш тартуу дыйкан жана фермердик чарбалардын мөмө-жемиштерди өстүрүү боюнча көп жылдык ишмердүүлүгүнүн натыйжаларын баасыздандырып, алардын атаандаштык күрөштөгү позицияларын бузуп коюусу мүмкүн.

Анын үстүнө Ала-Бука жана Аксы райондорунун айыл чарба товар өндүрүүчүлөрү бүгүнкү күнгө чейин мөмө-жемиш продукттарына болгон суроо-талаптарды үйрөнүү боюнча маркетингдик ишмердүүлүккө кызыкчылыктарын көрсөтүшкөн жок, ал эле эмес, мөмө-жемиштерди өстүрүү алар тарабынан өзгөчө экономикалык пайда алып келбеген кошумча жумуш катары каралып келген.

Мөмө-жемиштерди ички жана сырткы рыноктордо сатууда продукциянын сатылуу баасы чоң мааниге ээ. Бул түшүнүктүү, анткени товардын наркынын өзгөргөн формасы катары болгон баа продукцияны өндүрүүгө жана сатууга кеткен сарптоолордун ордун толтурууну гана эмес, пайданын күтүлгөн деңгээлин да өз ичине камтыйт. Ошондуктан да баа өндүрүүчүлөрдүн, кардарлардын, ортомчулардын ж.д.у.с., б.а. рыноктун ушул товарга тиешеси бар бардык катышуучулуранын кызыктылыктарынын туюнтулуусу болуп саналат. Баа булардын бириси үчүн жыргалчылык болсо, экинчиси үчүн, тескерисинче, оордук болот.

Баа өндүрүүчүлөр менен кардарлардан да, ошондой эле рыноктордогу суроо-талап менен сунуштардын катышынан да көз каранды болгондуктан, болочок мезгил үчүн шарттардын кандай болоорун алдын ала божомолдоо кыйын. Ошондуктан, керектөөчүлөр менен рыноктун конъюктурасын келечектеги жүрүм-турумун алдын ала биле алган адам ийгиликке көбүрөөк жакын болот.

Баалардын аныктоодогу татаалдыктар рыноктордо окшош товарлардын түрдүү сортторунун болуусу, комплектациянын сапатынын өзгөчөлүктөрү ж.у.с. менен да шартталат. Сырьёлук товарлар рыногунда сапаттагы болгон айырмачылыктарды эсепке алуу атайын кошумча төлөөлөрдүн жана жеңилдетүүлөрдүн эсебинен салыштырмалуу жөнөкөй жүргүзүлгөн болсо, даяр продукттардын рынокторунда арналуусу боюнча окшош болушкан продукттардын бааларын салыштыруу бир далай таталыраак чечилет.

Баалардын динамикасын талдоодо жана алардын деңгээлин аныктоодо адатта келишимдик баалар, биржалык котировкалар, тактама баалар, преysкуранттар, баалардын көрсөткүчтөрү жана баалардын индекстери ж.у.с. бир катар баалык көрсөткүчтөр колдонулат.

Кургатылган мөмө-жемиштерге жана кара өрүккө болгон божомолдук бааларды аныктоонун дагы бир татаалдыгы аларда салттуу кардарларга мамлекеттин ичинде да, анын чегинен сырткары да сатуунун тутумдук практикасынын жоктугунда турат. Ошондуктан да суроо-талапты түптөө бүгүнкү күндө мөмө-жемиштерди өстүрүүдөгү жана кайра иштетүүдөгү эң маанилүү маселе болуп саналат.

Рыноктун божомолун түзүү эки баскычтуу мүнөзгө ээ экендигин белгилей кетүү зарыл. Биринчи этапта конъюктурага таасир этүүчү негизги факторлордун (туруктуу, кайталануучу жана кайталанбоочу) жана убактылуу факторлордун көрүнүүсүнүн божомолу даярдалат. Экинчи, жыйынтыктоочу этапта негизги бөлүмдөрү болуп товарды өндүрүүнү, керектөөнү, эл аралык сооданы жана бааларды божомолдоо саналган комплекстүү божомол иштелип чыгылат.

Баалардын деңгээли менен тең катарда керектөөнү көлөмү да көп жагынан продукттун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө көз каранды. Атаандаштыкка жөндөмдүүлүк товардын атаандаштын товарынан анык бир коомдук керектөөгө ылайык келүү даражасы боюнча да, аны канааттандырууга кеткен сарптоолор боюнча да айырмасын чагылдыруучу мүнөздөмөсү катары аныкталат. Товарда керектөөчүлүк касиети анын нарктык мүнөздөмөлөрүнөн ажырагыс болгондуктан, товардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн чоңдугу товардын керектөөчүлүк касиеттеринен да, анын наркынан да көз каранды болот.

Керектөөчүлүк касиеттердин болуусу товарды керектөөнүн натыйжалуулугун, анын пайдалуу эффектин шарттайт. Товардын керектөөчүлүк касиеттери, пайдалуу эффекти канчалык жогору болгон сайын анын наркы ошончолук төмөн болот, муну менен кошо товардын сатылууга болгон жөндөмдүүлүгү өз-өзүнөн ошончолук жогору болот.

Баанын көрсөткүчүнүн товардын пайдалуу эффектине, башка товарлардын ушундай эле көрсөткүчтөрүнө болгон катышы анын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн деңгээли жөнүндөгү элести берет. Товар үчүн атаандаштыкка жөндөмдүү болуу – бул демек анын жөн гана атаандаштыкка (башка товарлардын) каршы туруу жөндөмдүүлүгүнө туруштук берүүчү эмес, андан ашып түшүүсү.

Ала-Бука жана Аксы райондорунда кара өрүктөн даярдалган мөмө-жемиштерди өстүрүүгө карата атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн аныктоо эки кадамда жүргүзүлөт. Биринчи кадамда жер аянтынын бирдигинен өстүрүлгөн кара өрүктүн башка айыл чарба өсүмдүктөрүнө карата салыштырмалуу натыйжалуулугу өсүмдүктүн ар бир түрүнө кеткен сарптоолорду жана ар бир түрүнөн алынган пайданы эмгек сыйымдуулукту жана салыштырылып жаткан мезгилдердин узактыгын эсепке алуу менен тиешелештикке коюу аркылуу табылуучу салыштырмалуу натыйжалуулугу аныкталат. Мисалы кыска бойлуу жогору сорттуу кара өрүктү өстүрүү үч жылдан кийин гана түшүм бере баштайт, ал эми буудай эгиндери болсо жыл сайын жыйынтык

берет, демек кара өрүктүн түшүмүнүн жыйынтыктарын үчүнчү жылы үч жылга бөлүү керек. Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоонун экинчи кадамы кара өрүктү өстүрүүнүн сандык жана сапаттык мүнөздөмөлөрүн ушундай эле кара өрүк өстүрүшкөн атаандаштардын көрсөткүчтөрү менен салыштырууда турат.

Атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн дагы бир тарабы- бул керектөөчүлүк нарктын өзүнүн мүнөздөмөсү.

Керектөөчүлүк касиеттердин бар болуусу товарды керектөөнүн натыйжалуулугун, анын пайдалуу эффектин шарттайт. Товардын керектөөчүлүк касиеттери, анын мүмкүн болгон пайдалуу эффекти канчалык жогору жана наркы канчалык төмөн болгон сайын товардын өз-өзүнөн сатылуусу мүмкүн болуу жөндөмдүүлүгү да ошончолук жогору болот.

Баанын көрсөткүчүнүн товардын пайдалуу эффектине, башка товарлардын ушундай эле көрсөткүчтөрүнө болгон катышы анын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн деңгээли жөнүндөгү элести берет. Товар үчүн атаандаштыкка жөндөмдүү болуу – бул демек анын жөн гана атаандаштыкка (башка товарлардын) каршы туруу жөндөмдүүлүгүнө туруштук берүүчү эмес, андан ашып түшүүсү.

Продукттун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү менен товардын экспортунун арасында түздөн-түз байланыш бар – товардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү канчалык жогору болгон сайын бул товар чет өлкөлөрдө өзүнүн кардарларын ошончолук көп табат. Азык-түлүккө, өзгөчө кургатылган мөмө-жемиштерге карата товардын керектөөчүлөргө көлөмү жана ыңгайлуулугу боюнча таңгакталуусу чоң мааниге ээ. Заманбап сатып алуучу сервистин анык бир стандарттарына көнгөн. Мындай стандартка тамак-аш азыктарынын таңгакталуусу да кирет.

Таңгактоо товарды сактоодо, транспорттоодо, универсалдык магазиндердин секцияларында же сооданын каалагандай башка жерлеринде жайгаштырууда да чоң роль ойнойт.

Дүйнөлүк рынокто таңгактоонун ролу көп пландуу, анын үстүнө бул роль барган сайын жогорулоодо. Таңгактоонун мааниси төмөнкүлөрдө турат:

- товарды бузулуудан жана зыян тартуудан сактоо;
- товарды транспорттоо, жүктөө жана түшүрүү үчүн жүктүн рационалдуу бирдигин түзүүнү камсыз кылуу;
- аларды кампалоо үчүн рационалдуу бирдигин түзүүнү камсыз кылуу;
- даамы жана көлөмү боюнча соварды сатуу үчүн оптималдуу бирдигин түзүүнү камсыз кылуу;
- маанилүү жарнама алып жүрүүчү болуусу.

Кааалагандай таңгак товарды өндүрүү менен байланышкан чыгымдардын фактору болуп саналат. Таңгактоо боюнча чыгымдардын чоңдугу таңгакталган товардын наркына карата көтөрүмдүү пропорцияда болуусу керек.

Тилекке каршы, Ала-Бука жана Аксы райондорунда кургатылган мөмө-жемиштер эң эле жакшы деген учурда 10, 20, 50 килограммдык чарбалык каптарга таңгакталат. Жергиликтүү жашоочулардын ою боюнча бул алыс аралыктарга ташууда, товарларды жүктөөдө жана түшүрүүдө, ошондой элу рыноктордо сатуу үчүн (анын ичинде түрдүү салмакта жүргүзүлүүчү амалдардын эсебинен) бир катар ыңгайлуулуктарды жаратат.

Чын чынына келгенде кургатылган мөмө-жемиштерди сатуунун жогоруда каралган ыкмасы бир катар ыңгайсыздыктарды жаратат, анткени көптөгөн кардарлар кургатылган мөмө-жемиштерди кичинекей салмакта, кооз жасалгаланган таңгактарда спермаркеттер же расмий соода түйүндөрү аркылуу сатып алууну артык көрүшөт. Анын үстүнө кургатылган мөмө-жемиштерди рыноктордогы ыңгайлаштырылбаган жайларда сатуу ата мекендик жана өзгөчө чет өлкөлүк кардарлардын улам өсүп жаткан нааразычылыгын жаратуу менен санитардык да, гигиеналык да, керектөөчүлүк да ченемдерге жооп бербейт.

Албетте, кургатылган мөмө-жемиштерди сатууда өзгөчө болочок мезгилдер үчүн атаандаштардын стратегиясын баалоо чоң мааниге ээ.

Анткени, ар бир атаандаш өз-өзүнчө бөлүп каралат, андан кийин ар бир стратегиянын ийгилигинин негизги факторлорун аныктоого мүмкүн болгон жыйынтыктар түзүлөт.

5-БӨЛҮМ БОЮНЧА ТЫЯНАКТАР

1. Долбоордук-эсептик ыкмалардын жардамында кара өрүктү өстүрүү, кайра иштетүү жана сатуунун мисалында өндүрүштүн атаандаштыкка жөндөмдүү ишмердүүлүгүн жана агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын сатуунун божомолдоо жүргүзүлүп, мөмө жемишти өстүрүүнү, кайра иштетүүнү жана сатууну эл аралык интеграциялоонун зарылдыгы негизделди.

2. Мөмө-жемиштерди өстүрүүдө, кайра иштетүүдө жана сатууда логистиканын шарттарын калыптандыруу тармактын атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кылары белгиленди. Божомолдоонун негизинде мөмө жемишти кайра иштетүүнү, сатууну жана керектөөнү эл аралык интеграциялоону өнүктүрүүнүн жана анын продукцияларынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу стратегиясы сунушталды.

КОРУТУНДУ

Изилдөөнүн натыйжасында төмөнкүдөй жыйынтыктар чыгарылып, практикалык сунуштар даярдалды:

1. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү – рынокко багытталып даярдалган продукциянын сапаты, аларды керектөөнүн шарттары жана натыйжалары, товарлардын баалары, суроо-талаптын жана сунуштун көлөмү сыяктуу кубулуштарды камтыган татаал экономикалык категория. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү түшүнүгү, автордун пикиринде, рынокто, товар өндүрүүчүлөр менен алардын керектөөчүлөрүнүн ортосундагы өндүрүштүк, соода жана башка мамилелер процессинде, ошондой эле рыноктук мамилелердин катышуучуларынын ортосунда рыноктук мейкиндикте жана убакытта гана орун алат.

2. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү атаандаштардын ортосунда белгилүү функцияларды аткаруунун жүрүшүндө келип чыгат. Атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн келип чыгышынын жалпы аянты – бул коомдун максатына социалдык-экономикалык өнүгүү жолу менен жетүү. Мындай жалпы максат көп сандаган максаттарга жана маселелерге бөлүнүшү мүмкүн. Мисал катары адамдардын агроөнөр жай комплексинин продукцияларына болгон талаптарын канааттандыруу зарылдыгын белгилөөгө болот.

3. Агроөнөр жай комплексинин курамына айыл чарбасы, кайра иштетүү, агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын ташуу, айыл чарба продукциясын сактоого арналган инфраструктура объектилери, айыл чарба продукциясын керектөө үчүн даярдоого шарт түзгөн логистикалык борборлор, ошондой эле айыл чарбасына техника, минералдык жер семирткичтерди ж.б. жеткирип берген тармактар кирет. Анткен менен изилдөөлөрдө жана практикалык ишмердүүлүктө АӨЖКинин өндүрүштүн конкреттүү шарттарына жана масштабдарына карап шарттуу бөлүнүштөрүн кабыл алууга болот, ошондуктан автор бул жерде агроөнөр жай комплекси деп кайра иштетүү жана агроөнөр жай секторун жана экономиканын ушул эки секторунун иштеши менен байланышкан бардык тармактарды атайт.

Алсак, Кыргызстанда айыл чарбасына техниканы жана минералдык жер семирткичтерди жеткирип берүү ж.б.у.с нерселер.

4. Автор агроөнөр жай өндүрүшүнүн товарларынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө көптөгөн факторлор таасирин тийгизет, ал ошондой эле көптөгөн белгилер (келип чыккан жери, аракеттенүү мүнөзү, тармактык таандыктыгы ж.б.) боюнча классификацияланышы мүмкүн. Биздин оюбузча факторлорду агроөнөр жай өндүрүш продуктыларынын сапаты, баасы жана керектөөнүн ыңгайлуулугу топтоштуруу ыңгайлуураак деп эсептейбиз. Анткени менен бул бардык товарлар жана кызматтар биринчи кезекте жогоруда саналган касиеттери менен атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө ээ болушу менен шартталган. Мындан тышкары, атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн уюштуруучулук факторлоруна өзгөчө басым жасалат, алардан товардын рынокко керектүү жерде жана керек убакытта чыгышы көз каранды болот.

5. Экономиканын глобалдашуу жана экономикалык байланыштардын БДСУ, ЕАЭБ сыяктуу уюмдарга кеңири интеграциялануу шарттарында чет өлкөлүк тажрыйбаны пайдалануу чоң мааниге ээ экендиги көрүүгө болот. Андыктан тигил же бул чет өлкөлүк тажрыйбанын мазмунуна эле эмес, аны Кыргызстандын тажрыйбасында пайдалануу мүмкүндүгүнө басым жасаш керек.

6. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгү тармактын ишинин натыйжалуулугу менен тыгыз байланышта экени көрүнүп турат. Андыктан Кыргыз Республикасынын АӨЖКсынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу тармакты инновациялык өнүктүрүү, материалдык-техникалык базаны модернизациялоо, алдыңкы технологияларды кийирүү, рыноктук менен мамлекеттик жөнгө салуу механизмдерин айкалыштыруу шарттарында гана ишке ашат.

7. Атаандаштык жөндөмдүүлүгү тармактын, ишкананын, продукциянын деңгээлинде бааланышы мүмкүн. Тармактын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн критерийлери болуп продукцияны сатуунун көлөмү,

кирешелүүлүк көрсөткүчтөрүнүн жогорулашы, экспорттун көлөмү, кайра иштетүү өнөр-жайынын экспортуна салык жана бажы көлөмдөрүнөн келип түшкөн өлчөмү саналат. Агроөнөр жай продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгү продукциянын сапаты, баасы жана керектөөчүлөрдүн канааттануу даражасы менен бааланышы мүмкүн.

8. Продукциянын, ишкананын, тармактын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоонун комплекстүү, эксперттик, салыштыруу, интегралдык ж.б. көптөгөн ыкмалары сүрөттөлдү. Атаандаштыктын кайсы деңгээли, кандай ыкма менен бааланып жатканына карабастан, эң башкысы, анын бардык аспектилерин бир мезгилде, системалуу, комплекстүү талдоо зарыл экендиги менен аныкталды.

9. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоо ыкмасын анын продукциясына болгон рыноктук суроо-талапты канааттандырууну эске алуу менен тактоо жана толуктоо сунуш кылынат.

Практикалык сунуштар:

1. Кыргыз Республиканын агроөнөр жай өндүрүшүнүн акыркы жылдардагы өнүгүү тенденцияларынын, импорттук жана жергиликтүү агроөнөр жай продукцияларын атаандаштыктын деңгээлинин анализи ЕЭАБге интеграциялануу шарттарында тармакта жандануу болгон менен олуттуу көйгөйлөр бар экендигин көрсөттү. Талдоонун натыйжасында агроөнөр жай комплексин өнүктүрүүгө жана анын ички жана тышкы рыноктордо атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатууга таасирин тийгизген негизги шарттар жана факторлор катары жагымдуу экологиялык абал, арзан эмгек жана сырьё ресурстары, экологиялык жактан таза продукциянын жогору бааланышынын белгилениши маанилүү .

2. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн учурдагы абалын изилдөөнүн натыйжасында республикада өндүрүштүн деңгээли учурдагы талапка жооп бербейт деп бүтүм чыгарууга болот. Жургузүлгөн анализдин натыйжасында калктын эт жана сүт азыктарына, жумурткага, жашылча-жемиштерге, унга, териден, жүндөн жасалган буюмдарга ж.б. болгон муктаждыктарын ата

мекендик продукция менен канааттандыруу шартында тармактын өнүктүрүүнүн резервдери бар экендиги аныкталып байкалган жана аларды замандын талабына ылайык продукцияларын кайра иштетүү жолдору менен өндүрүүгө болот.

3. Республиканын агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүнө терс таасирин тийгизген көйгөйлүү маселелер катары сырьенун сапатынын төмөндүгү, чарбалар аралык интеграциянын жоктугу, логистиканын анча өнүкпөгөндүгү, жабдууларды модернизациялоо үчүн каражаттардын жетишсиздиги, башкаруу механизмдеринин так эместигин көрүүгө болот жана аларды өз нугуна салып өркүнлөтүү зарыл деп эсептейбиз. Анткени дүйнөлүк аренада жогору экендигин көрүүгө болот.

4. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу үчүн биринчи кезекте соода-логистикалык борборлорун түзүү; ата мекендик өндүрүүчүлөргө колдоо көрсөтүү; экспортко стимул түзүү, тармакта атаандаштыкты өнүктүрүү чараларын ишке ашыруу зарыл. Жеңилдетилген насыя, пайыссыз насыя, мамлекеттик кайтарымсыз насыялар, гранттык программалар, салыктык жеңилдиктер, жана мыйзам базасын өркүндөтүү чаралары Кыргыз Республикасынын АӨКсын өнүктүрүүгө шарт конкреттүү шарт түзүлмөк..

5. АӨЖКинин атаандаштыгын жогорулатуу жолдоруна тармакты инновациялык өнүктүрүү, керектөөчүлөрдүн суроо-талабына жана төлөө жөндөмдүүлүктөрүнө туура келген арзан жана сапаттуу продукцияларды өндүрүү, чарбалардын тыгыз интеграциялоо жана кластерлештирүү менен чыгымдарды азайтуу, агроөнөр жай продукциясын реализациялоону жолго коюу максатында логистикалык борборлорду түзүү сунушталат.

6. Атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кылууда айыл чарбасы, кайра иштетүү, камсыздоо жана соода секторлору менен байланышты күчөтүү чоң мааниге ээ. Бул максатта агроөнөр жай бирикмелерин калыптандыруу жана өнүктүрүү, республиканын агроөнөр жай чөйрөсүндө өндүрүш факторлорунун детерминанталарынын аракеттенүү шарттарында

атаандаштык артыкчылыктарды түзүү боюнча аракеттердин алгоритмине басым жасаш керек.

7. Агроөнөр жай өндүрүшүнүн өнүктүрүүнүн стратегиялык багытын иштеп чыгууда тармактагы көйгөйлөрдү аныктоо, агробизнес системасынын катышуучуларынын кызыкчылыктарынын эске алуу зарыл.

8. Долбоордук-эсептик ыкмалардын жардамында кара өрүктү өстүрүү, кайра иштетүү жана сатуунун мисалында өндүрүштүн атаандаштыкка жөндөмдүү ишмердүүлүгүн жана агроөнөр жай өндүрүшүнүн продукциясын сатуунун, мөмө жемишти өстүрүүнү, кайра иштетүүнү жана сатууну эл аралык интеграциялоонун зарылдыгы негизделиши учурдун талабы.

9. Мөмө-жемиштерди өстүрүүдө, кайра иштетүүдө жана сатууда логистиканын шарттарын калыптандыруу тармактын атаандаштык артыкчылыктарын камсыз кылынышы. Мөмө жемишти кайра иштетүүнү, сатууну жана керектөөнү эл аралык интеграциялоону өнүктүрүүнүн жана анын продукцияларынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу стратегиясы иштелип чыгышы зарыл.

КОЛДОНУЛГАН АДАБИЯТТАРДЫН ТИЗМЕСИ:

Ченемдик-укуктук актылар:

1. Кыргыз Республикасынын азык-түлүк коопсуздугу жөнүндө [Текст]: Кыргыз. Респ. мыйзамы // Кыргыз. Респ. ченемдик-укуктук актылары. – 2008. – № 33. – Б. 37-39.

2. Атаандаштык жөнүндө [Текст]: Кыргыз. Респ. 2011-ж. 22-июлундагы № 116 мыйзамы // Кыргыз. Респ. ченемдик-укуктук актылары. – 2011. - № 35. – Б. 6-15.

3. Об утверждении Положения о мониторинге и индикаторах продовольственной безопасности Кыргызской Республики [Текст]: постановление Правительства Кыргыз. Респ. // Кыргыз. Респ. ченемдик-укуктук актылары. – 2009. – № 11. – Б. 2-38.

4. Программа развития промышленности Кыргызстана на среднесрочную перспективу (на 2002-2004гг.) и на период до 2010 г. [Текст] // Кыргыз. Респ. ченемдик-укуктук актылары. – 2002. – № 12. – Б. 34-40.

Негизги абадияттар:

5. Абдымаликов, К. А. Экономика Кыргызстана (на переходном этапе) [Текст]: окуу китеби / К.А. Абдымаликов. – Бишкек: Бийиктик, 2010. – 740 б.

6. Агапова Т.И. Стратегическое управление производственной структурой на предприятиях маслосыродельной и молочной отрасли [Текст] / Т.И.Агапова, С.П.Осмоловская // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – №13. – Б. 27-32.

7. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика [Текст] / Г.Л.Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 б.

8. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г.Л. Азоев, А. Г. Черепков. – М.: Тип. «Новости», 2000. – 256 б.

9. Алимурзаев, Г. Н. Теория и практика конкурент-менеджмента [Текст] / Г. Н. Алимурзаев // Управление бизнесом. – 2006. – № 6 – Б. 35-39.

10. Алтухов, А. Продовольственная безопасность как фактор социально-экономического развития страны [Текст] / А.Алтухов // Экономист. – 2008. – № 5. – Б. 33-43.
11. Алымбаева, Ш. Б. Развитие агропромышленного производства в Киргизской ССР [Текст] / Ш.Б.Алымбаева, Д.С.Джаилов, Б.Талгарбеков. – Фрунзе: Илим, 1990. – 124 б.
12. Андрианов В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В.Д. Андрианов // Маркетинг. 1999. № 2. С. 3-9.
13. Антипов, Ю.К. Инновационная деятельность как фактор конкурентоспособности фирмы [Текст] / Ю.К.Антипов, А.А.Балашов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2009. – № 3. – Б. 212-219.
14. Ануфриев, В.П. Влияние соевых белковых продуктов на качество кулинарной продукции из рубленого мяса [Текст] / В.П.Ануфриев, Л.Б.Ратникова // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 10. – Б. 56-59.
15. Асанова, А. А. Экономика и управление народным хозяйством [Текст]: учеб. материалы для магистрантов / А.А. Асанова. – Бишкек: КНУ Ж.Баласагын атындагы КУУнун басм., 2003.
16. Асанова, А.А. Факторы повышения качества и конкурентоспособности товара [Текст] / А.А. Асанова // «Актуальные проблемы налогов, бюджета и системы подготовки экон. кадров» эл аралык илимий-практ. конф. материалдары. – Астана, 2011. – Б. 233-236
17. Асанова, А. А. Антикризисное управление предприятием [Текст]: учеб. пособие для вузов / А.А.Асанова, И.Б.Шатманов. – Бишкек: КНУ, 2005. – 292 с.
18. Асаналиева, С. А. Экономика предприятия [Текст] / С.А.Асаналиева. – Бишкек: Инсанат, 2009. – 424 б.
19. А. Смит, Исследование о природе и причине богатства народов [Текст] / А. Смит. – М.: ЭКСМО, 2007. – 957 с.

20. Базовая концепция промышленной политики в рамках программы КОР [Текст] // АкиPress. – 2002. – № 5/6. – Б. 35.
21. Баутин, В.М. Стратегия реализации конкурентных преимуществ предприятий пищевой промышленности [Текст] / В.М.Баутин, Н.В.Сироткина, И.М.Корнеев // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. - № 4. – Б.12-14.
22. Бедило, М. Зарубежный опыт: антитрестовское законодательство США [Текст] / М. Бедило // Конкуренция и рынок. – 2003. – № 19. – Б.11-13.
23. Бессонова, Л.П. Моделирование рецептур многокомпонентных продуктов питания [Текст] / Л.П.Бессонова, Л.В.Антипова // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2008. – № 10. – Б.70-73.
24. Бобылев, С. Н. эффективность использования природно-сырьевых ресурсов агропромышленного комплекса [Текст] / С. Н. Бобылев. – М.: Изд. МГУ, 1987. – 232 с.
25. Большаков, О.В. Совершенствование технологических процессов в АПК на основе оптимизационных моделей [Текст] / О.В. Большаков, Я.Г.Гараев, В.Г. Киселев // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 5. – Б. 7-10.
26. Васильев, М. П. Великобритания новый закон о компаниях [Текст] / М. П. Васильев // Международное обозрение. – 2008. - № 11. – Б. 29-30.
27. Взаимовыгодное экономическое сотрудничество с Россией – путь оздоровления промышленности Кыргызстана [Текст] // Экономический вестн. – 2000. – № 1. – Б. 29-36.
28. Взгляд на перерабатывающую промышленность изнутри [Текст] // Деловые вести. – 2005. – № 5. – Б. 15-16.
29. Об одобрении Второго Национального сообщения Кыргызской Республики по Рамочной Конвенции ООН об изменении климата [Текст]: постановление Правительства Кырг. Респ. от 6 мая 2009 г., № 274 // Эркин Тоо. – 2009. – 19 мая.

30. Вышемирский, Ф.А. Совершенствование ассортимента масла из коровьего молока и его аналогов [Текст] / Ф.А.Вышемирский // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 2. – Б. 66-70.

31. Гануш Г.И. Научные приоритеты формирования конкурентных преимуществ АПК / Г.И. Гануш // Агрэкономика.- 2005. - №8. – с. 5-7

32. Гарипова, Л.В. Мониторинг интенсивности конкуренции на рынке мясопродуктов Республики Башкортостан [Текст] / Л.В.Гарипова, А.М.Бакиева // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 3. – Б.15-20.

33. Государственный стандарт Кыргызской Республики [Текст]: КМС ИСО 9000:2001. Система менеджмента качества. Основные положения и словарь // Кыргызстандарт. – Бишкек, 2002. – Б.39.

34. Грибов, В.Т. Информационная система районного органа управления АПК [Текст] / В.Т.Грибов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2008. – № 9. – Б. 8-10.

35. Губанов, С. Промышленная политика и государство [Текст] / С.Губанов // Экономист. – 2004. – № 7. – Б.3-14.

36. Дасковский, В.Б. Научно-методические основы программы инновационной реконструкции промышленности [Текст] / В.Б.Дасковский, В.Б.Киселев, А.Д.Ефимов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 3. – Б. 8-15.

37. Дасковский, В.Б. Оценка тенденций и перспектив хозяйственной деятельности предприятий в современных условиях финансирования их развития [Текст] / В.Б.Дасковский, В.Б.Киселев, А.В.Монахов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2005. – № 4. – Б. 7-10.

38. Денисова, Н.А. Система эффективного управления конкурентоспособностью продукции на кондитерских предприятиях [Текст] / Н.А.Денисова // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. - № 6. – Б. 25-29.

39. Джоодатов, Н. Плодовоовощная отрасль: проблемы и перспективы переработки [Текст] / Н.Джоодатов // Рынок капиталов. – 2003. – № 8/9. – Б. 47.

40. Джумабаев, К. Дж. Проблемы переработки сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане [Текст] / К.Дж.Джумабаев // Деловые вести. – 2002. – № 1. – Б. 17-18.
41. Джуманалиева, А. «Никакое» будущее «никакой» промышленности. Проблемы в структуре промышленности [Текст] / А.Джуманалиева // АкиPress. – 2002. – № 3. – Б. 2-29.
42. Добрецова, Н. Непрерывный «полет» в никуда или современное состояние табачной отрасли Кыргызстана [Текст] / Н.Добрецова // Рынок капиталов. – 2001. – № 7/8. – Б. 8-10.
43. Догиль, Л.Ф. Принципы Деминга и риск-менеджмент как факторы успеха перерабатывающего предприятия [Текст] / Л.Ф.Догиль // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 11. – Б. 8-12.
44. Емадков Р.Ю. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий: экон. илим. кан. дисс.: 08.00.05 / Р.Ю.Емадков. - М., 2001. - б. 9-10.
45. Еременко, В. Антимонопольное законодательство Японии [Текст] / В. Еременко // Хозяйство и право. – 1991. - № 3. – Б. 116 – 122.
46. Жапаров, А. И. Модернизация экономики КР (монетарно-фискальный вестник) – 5 [Текст] / А.И.Жапаров. – Бишкек: «Турар», 2008. – 456 с.
47. Журавель, Л.М. Размещение аграрного и перерабатывающего производства (на примере регионального мясного подкомплекса) [Текст] / Л.М.Журавель, Д.А.Фомин // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2005. – № 4. – Б.11-13.
48. Закиров, А.З. Основные проблемы обеспечения продовольственной безопасности Кыргызстана [Текст] / А.З.Закиров // Реформа. – 2008. – № 1. – Б.14-18.
49. Закирова, Ш.А. Проблемы развития отраслей легкой промышленности республики [Текст] / Ш.А.Закирова // Реформа. – 2011. – № 3(51). – Б.53-55.

50. Интенсификация производства молока в Киргизии. – Фрунзе: КиргизНИИНТИ, 1988. – Б.265
51. Информация о компаниях отрасли (хлопководство) [Текст] // Банковский вестн. – 2007. – № 6. – Б.114-117.
52. Исторические переломные этапы развития Кыргызстана [Текст] / под науч. рук. акад. Т. Койчуева. – Бишкек: Илим, 2011. – 246с.
53. Камчыбеков Т.К., Атышев К.А., Бакас уулу Б. "Кыргыз Республикасынын экономикасы" Бишкек, 2018-ж. - 654-655
54. Каталова, А.К. Проблемы формирования рыночных отношений в потребительской кооперации КР [Текст] / А.К.Каталова // Вестн. КГНУ. – 2000. – № 2. – Б. 53-55.
55. Ковалев, Е. Мировая продовольственная проблема: новые аспекты [Текст] / Е.Ковалев // МЭ и МО. – 2003. – № 9. – Б. 53-59.
56. Койчуев, Т. К. Постсоветская перестройка: теория – идеология – реалии [Текст] / Т.К. Койчуев. – Бишкек: Илим, 1999. – 142 с.
57. Койчуманов, Т. Усиление функций отраслевой политики [Текст] / Т.Койчуманов // Реформа. – 2004. – № 1. – Б. 35.
58. Колобкова, А. И. Организация сельскохозяйственных предприятий в условиях интенсификации [Текст] / А. И. Колобкова, Г. М. Азарин. – М.: Изд-во МСХА, 1991. – 160 с.
59. Колобкова, А. И. Перевод сельскохозяйственных предприятий на интенсивный путь развития [Текст]: учеб. пособие / А. И. Колобкова, Г. М. Азарин. – М.: Барнаул, 1988. – 96 с.
60. Конкурентоспособность в системе рыночной оценки оптимальности выбранного ассортиментного состава продукции [Текст] // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2008. – № 6. – Б. 8-10.
61. Конкурентоспособность предприятий перерабатывающей промышленности в рыночных условиях [Текст] // Экономика и статистика. – 2000. – № 2. – Б.72-77.

62. Концепция развития мехового комплекса на 1999-2005 гг. [Текст] // Экономический вестн. – 2000. – № 4. – Б. 60-66.
63. Экономические взаимоотношения между отраслями АПК [Текст] / Н.Р.Копалиани, Н.В.Хвадагиани, И.Л.Кипиани, Д.Л.Кипиани // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 2. – Б.11-12.
64. Копалиани, Н.Р. Экономические взаимоотношения между отраслями АПК [Текст] / Н.Р.Копалиани, Н.В.Хвадагиани, И.Л.Кипиани // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 5. – Б.11-12.
65. Потенциал рынка культивируемого плодово-ягодного сырья Центральной зоны Кузбасса [Текст] / А.М.Попов, С.Н.Кравченко, М.А.Постолова, Г.С.Драпкина // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2009. – № 16. – Б. 16-17.
66. Краснов, А.Е. Построение детерминированной дискретной динамической модели хозяйственной деятельности предприятия в краткосрочной перспективе [Текст] / А.Е.Краснов, Д.Е.Умеренков // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2005. – № 3. – Б.11-14.
67. Кудрявцев, В.В. Текущее состояние и краткосрочные перспективы развития агропромышленного сектора [Текст] / В.В.Кудрявцев // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 9. – Б.11-13.
68. Klitgaard R. Белектер жана Пара / Zeckhauser R.J. (Eds). Стратегия жана тандоо. Кембридж; MiT Press, 1991-жыл
69. Кудрявцев, В.В. Повышение конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий [Текст] / В.В.Кудрявцев, А.А.Сидорьяк // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 8. – Б.11-13.
70. Курно. Основы теории шансов и вероятностей [Текст] / Курно. – М.: Наука, 1970. – 384 с.
71. Кыргызстан в цифрах [Текст]: стат. сб. – Бишкек: КСК КР, 2011. – 345с.
72. Krugman, C. R. Obstfeld M. International Economics [Text]: theory and Policy. Sixth edition / C.R. Krugman. – Boston: AddisonWeslei. 2003. – 754 p.

73. Стратегия развития страны (2009-2011 г.г.). Правительство Кыргызской Республики [Электрондук ресурс]. – Жеткиликтүүлүк режими: climatechange.kg/.../Strategiya-razvitiya-strany-na-2009-2011-gody_1.pdf.

74. Садыралиев Ж.совершенствование оценки жана пути улучшения использования инвестиционного потенциала региона (автореферат кандидатской диссертации). Ош, 2013.

75. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Том 6. Замечания на второй проект программы Плеханова. – 232-б

76. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1858 годов // Маркс К., Энгельс Ф. - Соч. - 2-бас. чыг. - Т. 12. - б. 710

77. Маркс К. “Энгельс Ф. Соч. - Т. 3. - Б. 245

78. Магомедов, М.Д. Методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия [Текст] / М.Д.Магомедов, Е.Ю.Алексейчева // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2001. – № 7. – Б. 25-29.

79. Минаева, Е.Б., Сидоров А.Н. Обеспечение продовольственной безопасности в области зерна и хлебопродуктов [Текст] / Е.Б.Минаева, А.Н.Сидоров // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 2. – Б.8-11.

80. Минаева, Е.В. Оценка экономического развития предприятий хлебопродуктового комплекса – теория и методология [Текст] / Е.В.Минаева, А.Н. Сидоров // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 12. – Б.12-15.

81. Минаева, Е.В. Методология определения национальной потребности в зерне и хлебопродуктах [Текст] / Е.В.Минаева, Ю.В.Трушин // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 8. – Б. 15-17.

82. Михеев, Д. Потребление продовольствия: реальность и перспективы [Текст] / Д.Михеев // Экономист. – 2008. – № 3. – Б. 86-91.

83. Михневич, С. Либерализация мировой торговли сельхозпродукцией и проблема продовольственной безопасности [Текст] / С.Михневич // МЭ и МО. – 2003. – № 1. – Б.59-63.

84. Мишиев, П.Я. Формирование целевого потребителя – концептуальная основа развития завода по производству коньяков [Текст] / П.Я.Мишиев // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2008. – № 2. – Б. 61-62.
85. Мусаева, Дж. А. Экономический рост и развитие [Текст]: сб. лекций / Дж.А.Мусаева. – Бишкек: Б.и., 2000. – 344 с.
86. Мусакожоев, Ш. М. Стратегия инновационной модернизации [Текст] / Ш.М. Мусакожоев, А.У. Жапаров. – Бишкек: Турар, 2010. – 168 с.
87. Насадюк, А. Особенности антимонопольного регулирования в Федеративной Республике Германии [Текст] / А. Насадюк // Юридическая практика. – 2001. – № 3. – Б. 41.
88. Насонов, Н.В. Минимизация себестоимости продукции на молочных предприятиях [Текст] / Н.В.Насонов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2005. – № 9. – С.13-15.
89. Невидимая «рука» рынка или промышленная политика [Текст] // Рынок капиталов. – 2001. – № 10. – Б.32-34.
90. Нелегкие дни легкой промышленности [Текст] // Банковский вестн. – 2007. – № 65. – Б.67-69.
91. Николаенко, А. Ф. Организация безотходного производства в мясной промышленности [Текст] / А. Ф Николаенко. – Киев: Урожай, 1991. – 125 с.
92. Новикова, М. Пищевые отрасли: задачи развития [Текст] / М.Новикова // Экономист. – 2004. – № 3. – Б. 87-91.
93. Об экономической эффективности производства сельхозпродукции в 2000 г. [Текст] // Экономический вестник. – 2000. – № 1. – Б. 52-56.
94. Об экспортной конкурентоспособности товаропроизводителей Кыргызстана [Текст] // Экономический вестн. – 2000. – №1. – Б. 47-51.
95. Объем производства в отраслях экономики (2001-2005 – 1 кв. 2006г.) [Текст] // Бюллетень НБКР. – 2006. – № 3. – Б.16.
96. Орузбаев, А. У. Углубление аграрной реформы и проблемы развития агробизнеса [Текст] / А.У.Орузбаев, Д.С.Джаилов, Х.Ертазин. – Бишкек: ЦЭИ НАН КР, ЦЭ и СР при МФ КР, 2000. – 190 с.

97. Оспанов, А.А. и др. Проблемы крупной отрасли Казахстана и пути их решения [Текст] / А.А.Оспанов, А.А.Румянцев, Н.А.Борзов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 12. – Б.16-18.
98. Оценка эффективности государственной политики и спрос на нее со стороны промышленности [Текст] // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – Б.27-30.
99. Панфилов, В.А. Организация пищевых технологий будущего и фундаментальные изыскания настоящего [Текст] / В.А.Панфилов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2009. – № 1. – Б.8-11.
100. Панфилов, В.А. Философское обеспечение развития техники пищевых технологий [Текст] / В.А. Панфилов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 5. – Б.12-18.
101. Перспективы развития кожевенной промышленности до 2000 г. [Текст] Наука – Б. 23-25.
102. Пищевая и перерабатывающая промышленность КР в 2008г. [Текст] // АкиPress. – 2009. – № 2. – Б. 27-28.
103. Пищевая промышленность Кыргызстана [Текст] // Горизонты управления. – 2005. – № 3. – Б.12-18.
104. Портер, М. Конкуренция [Текст] / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005.- 454.
105. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. - М.: Международные отношения, 1993. - б. 52, 58.
106. Проблемы и перспективы алкогольной отрасли [Текст] // Банковский вестн. – 2000. – № 7. – Б. 74-78.
107. Промышленность КР в 2007 г. [Текст] // АкиPress. – 2007. – № 6. – Б. 13.
108. Процесс формирования маркетинговой стратегии в современной организации [Текст] // Семенов, И. Формирование маркетинговых стратегий. – М., 2005. – Б. 6-38.

109. Развитие мясной и молочной промышленности Киргизии в XII пятилетке и до 2000 г. [Текст]. – Фрунзе: Киргиз НИИНТИ, 1988. –Б.144
110. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА- М, 2007. – 495 с.
111. Резервы производства и перспективы промышленности, перерабатывающей овцеводческое сырье [Текст]. – Бишкек, 1991. –Б. 48
112. Римарева, Л.В. Биокаталитические нанотехнологии для перерабатывающих отраслей АПК [Текст] / Л.В.Римарева // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2009. – № 1. – Б.50-53.
113. Робинсон, Дж. Истинное богатство. Духовный подход к деньгам и работе [Текст] / Дж. Робинсон; пер. с англ. О. П. Бурмаковой. – М.: Весь, 2010. – 160 с.
114. Романова, О.С. Развитие форм корпоративного управления предприятиями [Текст] / О.С.Романова // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2005. – № 5. – Б.7-8.
115. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными [Текст] // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – Б. 4-34.
116. Рябова, Т.Ф. Проблемы глобализации продовольственной безопасности для России [Текст] / Т.Ф.Рябова // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2005. – № 3. – Б.7-10.
117. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М.: Новое название, 2006. – 652 с.
118. Сажинов, Г.Ю. Методика расчетов риска при производстве пищевых продуктов [Текст] / Г.Ю.Сажинов, О.А.Гераймович // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 6. – Б. 38-42.
119. Сизенко, Е. Качество производства продуктов питания [Текст] / Е.Сизенко // Экономист. – 2006. - № 7. – Б. 28-34.

120. Сизенко, Е.И. Стратегия научного обеспечения развития конкурентоспособного производства отечественных продуктов питания высоко качества [Текст] / Е.И.Сизенко // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 1. – Б.7-9.

121. Пищевой подкомплекс АПК России. Состояние и перспективы [Текст] / Е.И.Сизенко, В.Д.Харитонов, В.И.Базиков, С.П.Андреев // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2005. – № 6. – Б. 8-11.

122. Синько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия / В.Синько // Стандарты и качество. – М., 2000. - № 4. - Б. 54-59

123. Симоненко, С.В. Разработка аграрно-пищевых технологий продуктов детского питания. Алгоритм исследований. Концептуальный подход [Текст] / С.В.Симоненко, А.Ю.Золотин, В.В.Кузнецов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2008. – № 4. – Б. 24-25.

124. Симоненко, С.В. Методология аграрно-пищевых технологий. Алгоритм исследований [Текст] / С.В.Симоненко, А.Ю.Золотин // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2007. – № 7. – Б.21-23.

125. Способ выживания – диверсификация производства [Текст] // Рынок капиталов. – 2001. – № 4. – Б. 25-26.

126. Стратегия рыночного приспособления или некоторые вопросы адаптации промышленных предприятий к рыночным условиям [Текст] // Рынок капиталов. – 2001. – № 12. – Б. 29-31.

127. Сухарев, О. Промышленность: кризис и перспективы развития [Текст] /О.Сухарев // Экономист. – 2011. – № 2. – Б. 22-30.

128. Токсобаева, Б. А. Методологические подходы к качеству и конкурентоспособности [Текст] / Б.А.Токсобаев // Реформа. – 2003. – № 3. – Б. 70-72.

129. Токтосунова, Ч. Проблемы хлопковой отрасли [Текст] / Ч.Токтосунова // Банковский вестник. – 2007. – № 6. – Б.112-117.

130. Трушин, Ю.В. Методология определения эффективности государственного регулирования экономики [Текст] / Ю.В.Трушин // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 10. – Б.11-14.
131. Ураков, О.А. Развитие техники пищевых производств: диаграммы развития инновационной деятельности организаций [Текст] / О.А.Ураков // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2008. – №11. – Б. 8-11.
132. Фатеев, В.С. Региональная политика Европейского Союза на рубеже XX и XXI веков [Текст] / В.С.Фатеев // Белорусский экономический журнал. - 2000. - №1. - Б. 29-36.
133. Фомин, Д. А. развитие интеграции в АПК Сибири [Текст] / Д. А. Фомин. – Новосибирск: Наука, 1998. – 198 с.
134. Фролов, В. И. Экономический механизм межхозяйственных связей в АПК [Текст] / В. И. Фролов. – М.: Агропромиздат, 1989. – 142 с.
135. Хайек, Ф. А. Конкуренция, труд, правовой порядок свободных людей [Текст] / Ф.А. Хайек; пер. с итал. и предисловие С. А. Мальцевой. – М.: Изд-во «Пневма», 2009. – 200 с.
136. Характерные тенденции в промышленном секторе экономики переходного периода [Текст] // Экономический вестн. – 2000. – № 3. – Б. 3-10.
137. Харитоновна, Т.В. Стратегическое управление как способ стабильного прироста доходности [Текст] / Т.В.Харитоновна, С.И.Главчева // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2008. – № 12. – Б. 8-10.
138. Ходос, Д. В., Сидельников А. Г. Концепция региональной стратегии устойчивого развития сфер аграрного комплекса [Текст] / Д.В.Ходос, А.Г.Сидельников // Проблемы современной аграрной науки: материалы Междунар. заоч. науч. конф. (15 окт. 2010 г.). – Красноярск, 2011. – Б. 134-139.
139. Чайникова, Л. Н. Методические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона [Текст]: моногр. / Л. Н. Чайникова. – Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.

140. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции [Текст] / Э. Чемберлин. – М.: Экономика, 1996. – 350 с.

141. Цымбал, А.А. Рациональное использование плодовой и ягодной продукции мелкотоварного производства [Текст] / А.А.Цымбал, И.Г.Смирнов, М.С.Погорелов // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2009. – № 2. – Б. 8-11.

142. Шахова, Е.А. Задачи и направления оптимизации структуры душевого потребления продуктов питания [Текст] / Е.А.Шахова // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 9. – Б. 14-19.

143. Шахова, Е.А. Парадигма оптимизации внешнеторговой деятельности отраслей продовольственного комплекса [Текст] / Е.А.Шахова // Хранение и переработка с.-х сырья. – 2006. – № 8. – Б.14-18.

144. Швец, И. Ю. Анализ развития теории конкурентоспособности [Текст] / И. Ю. Швец // Проблемы экономики и управления. – 2005. – № 3 – Б. 44-49.

145. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й. А. Шумпетер; под науч. ред. В. С. Автономова. – М.: Эксмо, 2008. – 862 с.

146. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика [Текст] / А. Ю. Юданов. – М.: ГНОМ и Д, 2001. – 142 с.

Интернет булактары:

147. Производство продукции пищевой промышленности Кыргызской Республики [Электрондук ресурс]. – Жеткиликтүүлүк режими: www.stat.kg. – Загл. с экрана.

148. Конкурентоспособность российской промышленности: мифы и реальность // www.taom.ru.

149. Динамика производства продукции животноводства в Кыргызской Республике [Электрондук ресурс]. – Жеткиликтүүлүк режими: www.agroprod.kg. – Загл. с экрана.

150. Перечень действующих предприятий по регионам [Электрондук ресурс]. – Жеткиликтүүлүк режими: www.mineconom.kg. – Загл. с экрана.

151. Уровень сохранности эко-систем в Кыргызской Республике [Электрондук ресурс]. – Жеткиликтүүлүк режими: www.kabar.kg/rus/economics. - Загл. с экрана.

152. Мероприятие проводимые для развития перерабатывающего сектора [Электрондук ресурс]. – Жеткиликтүүлүк режими: www.expertcci.kz. – Загл. с экрана.

153. Данные для анализа конкурентоспособности предприятий молочной отрасли [Электрондук ресурс]. – Жеткиликтүүлүк режими: www.trend.az. – Загл. с экрана.

154. <https://ru.m.wikipedia.org>.