

Кыргыз Республикасынын билим жана илим министрлиги

Ош мамлекеттик университети

Экономика жана ишкердик университети

Кол жазма укугунда

УДК _____

Туркбаев Адамбек Борубаевич

**КИЧИ ИШКЕРДИКТИ ИШТЕТҮҮНҮН ЖАНА ТУРУКТУУ
ӨНҮКТҮРҮҮНҮН ЭКОНОМИКАЛЫК ЧӨЙРӨСҮН УЮШТУРУУ**

Адистик 08.00.05 – Экономика жана эл чарбасын башкаруу

Экономика илимдеринин кандидаты окумуштуулук

даражасын изденип алуудагы

ДИССЕРТАЦИЯСЫ

Илимий жетекчи:

экономика илимдеринин доктору

А.А. Мамасыдыков

Жалал-Абад, 2016

МАЗМУНУ

Киришүү	3
I бап. Кичи ишкердүүлүктүн иштеринин жана өнүгүүсүнүн теоретико-методологиялык негиздери	9
1.1. Кичи ишкердүүлүктүн экономикасынын реалдуу сектордогу орду жана ролу	9
1.2. Кичи ишкердиктин уюштуруу формалары жана алардын ишмердүүлүгүнө таасир эткен факторлор.....	26
1.3. Кичи ишканаларды башкаруунун жана мамлекеттик жөнгө салуунун теориялык жана методологиялык аспектилери	43
II бап. Кичи ишканаларды уюштуруунун жана иш алып баруунун экономикалык көрсөткүчтөрүнүн учурдагы абалы.....	62
2.1. Кичи ишканаларды уюштуруу маселелерин жана аларды башкаруу абалын талдоо	62
2.2. Кичи ишканалардын экономикалык көрсөткүчтөрүн талдоо.....	77
2.3. Кичи ишканалардын ишмердүүлүгүндөгү жана аларды башкаруудагы инновациялык ыкмаларын жана чет өлкөлөрдүн тажрыйбасын колдонуумүмкүнчүлүктөрүн изилдөө	98
III-Бап. Кичи ишканаларды башкарууну жакшыртуу жана аларга экономикалык чөйрө түзүү жана аларды өнүктүрүүнү жана келечекте жөнгө салууну оптимизациялоо башкы багыттары.....	116
3.1. Кыргызстандын эл аралык интеграция шартында кичи бизнести өнүктүрүүнүн мамлекеттик деңгээлде колдоо чаралары.....	116
3.2. Кичи ишкердикти өнүктүрүүдөгү негизги багыттар.....	133
3.3. Кичи ишканалардын чыгарган продукцияларын экономика-математикалык ыкмалардын жардамы менен божомолдоо башкарууну жакшыртуунун фактору катары кароо (Жалал-Абад облусунун мисалында).....	147
КОРУТУНДУ	164
КОЛДОНУЛГАН АДАБИЯТТАРДЫН ТИЗМЕСИ	169

Киришүү

Теманын актуалдуулугу. Бүгүнкү күнү Кыргыз Республикасында экономиканы өнүктүрүү багытында дүйнөлүк рынокто атаандашкыдай сапаттуу товарларды өндүрүүчү базалык кичи ишканаларды түзүүгө өзгөчө көңүл бурулууда. Айрыкча бул маселе регионалдык деңгээлде купулга толоорлук нукта каралып жатканы, келечекте экономиканын өнүгүшү кичи ишканалар менен байланыштуу болору тууралуу кабар берет.

Биздин диссертациялык изилдөөнүн жыйынтыктары көрсөтүп жаткандай, региондордо жер жана агрардык реформаны ишке ашырууда, айыл чарбасын натыйжалуу тармакка айландырууда кичи ишканалардын ролу жана орду эбегейсиз. Ошондой эле кызмат көрсөтүү жана социалдык тармактардын экономикалык багыттарын башкарууда кичи ишканаларды уюштуруу маанилүү роль ойноодо. Ушул эле учурда кичи ишканалардын ишмердүүлүгүн эффективдүү уюштурууда алардын натыйжалуулугуна жетишүүдө, рынок мамилелерине шайкеш келе турган механизмдерди орнотууда бир топ кыйынчылыктар болуп жатат. Алардын эң негизгилеринен болуп төмөнкүлөр эсептелет.

Мисалы, айыл чарбада 98% дан артык чарбалар кичи дыйкан (фермер), жеке же индивидуалдык чарбалар болуп эсептелет. Алардын материалдык базасынын начардыгынан аларга юөлүнүп берген жерлердин аянты аздыгынан, эгемендүү мезгилдеги ар кандай чарба байланыштары үзүлгөндүгүнөн (мисалы кайра иштетүү өнөр жайы менен) адистердин чарбанын масштабына керек болбогондугунан ж.б. себептерден жогорку өндүрүмдүү чарбалык иштерди жүргүзүүгө мүмкүнчүлүк түзүлбөй калды. Тескерисинче мурдагы кандайдыр бир айыл чарбадагы индустриялашкан деңгээл жоголуп, бара-бара чарбалар натуралды типке айланышып, примитивдүү технологияны пайдаланып өндүрүштү алып келе жатышат. Мындай көрүнүштүн эң негизги көйгөйлөрүнүн бири болуп кичи

чарбалардын чыгарган продукциясын тышкы жана ички рыноктордо уюшкандык түрдө сатуу маселеси алигиче чечилбей келе жатат.

Жогоруда айтылган кемчиликтер кичи бизнестин экономикадагы башка секторлордо да кеңири орун алган. Буга мисал болуп учурда экспортко чыгарылган товарлардын дээрлик көпчүлүгү чийки зат боюнча калып, алардын саны импорттолгон товарларга караганда 5 эсе аз.

Дагы бир айта турган нерсе бул кичи ишкердикке тийиштүү экономикалык чөйрө түзүлбөстөн алардын өнүгүүсүнө мамлекеттик колдоо маселелери да канааттандырарлык чечилбей келе жатат. Кичи ишканалардын ишмердүүлүгүнүн теоретико-методологиялык жактан изилдөөлөрдө да бир топ суроолор келип чыкты. Изилдөөчүлөр рынокту ачуунун дайыма өзгөрүп турушу кичи ишканаларды башкаруунун жана экономикалык иш-аракетин талдоосун уюштуруу жөнүндөгү маселени көтөрүүгө мажбурлайт. Аталган кичи ишканалар жана алардын экономикалык абалын башкаруу жана экономикалык иш-аракетин талдоосун уюштуруу жөнүндөгү маселелер биздин атактуу илимпоздор П.К.Купуев, Т.К.Койчуев, Ш.М.Мусакожоев, М.Б.Балбаков, К.Ш.Токтомаматов, Ж.Ж.Жумабаев, А.З.Закиров, А.З.Зулпукаров, Т.Ч.Култаев, Г.М.Маматурдиев, Ж.Т.Тургунбаев, А.А.Мамасыдыков, Р.А.Узенбаев жана башкалардын эмгектеринде каралган.

Ошону менен бир катарда, тактап айтсак кичи ишканалардын регионалдык экономикага тийгизген таасири аларды натыйжалуулугун өлчөө көрсөткүчтөрүнүн аныкталышы ж.б. суроолор биздин илимпоздордун жумуштарында жетишсиз денгээлде каралган. Ушул жана башка маселелер кичи ишканаларды башкарууда экономиканын кээ бир жаңы проблемаларды изилдеп, чечүү керектигин айгинелеп койду. Алардын негизгилеринен болуп рынок мамилелерин өркүндөтүү, атаандаштыкка туруштук бере ала турган товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү жасоо, эмгекти мотивациялоону күчөтүү ж.б. Жогоруда айтылгандардын негизинде чакан ишмердүүлүк чөйрөсүндөгү көйгөйлөрдү чечүү муктаждыгы, ошол эле учурда кичи

ишканалардын ишмердүүлүгүн эффективдүү уюштурууда алардын натыйжалуулугуна жетишүү, рынок мамилелерине шайкеш келе турган механизмдерди орнотуу жана кичи ишканаларды башкарууну жакшыртуу маселелери изилдөө темасын тандоого түрткү берди.

Диссертациялык иштин темасынын негизги илимий изилдөө иштери менен болгон байланышы. Диссертациялык изилдөө демилгелүү (инициативдик) болуу менен, иштин темасы Кыргызстандагы жалпы илимий жана мамлекеттик изилдөө программаларына шайкеш келет. Ошондой эле, бул иш 2013-2017-жылдардын мезгилине Кыргыз Республикасын туруктуу өнүктүрүүнүн Улуттук стратегиясы, 2020-жылга чейинки экономикалык өнүгүүнүн инновациялык модернизациясынын стратегиясы жана 2035-жылга чейинки экономикалык өнүгүүнүн инновациялык модернизациясынын концепциясы менен тыгыз байланышы бар.

Изилдөөнүн максаты жана милдеттери. Диссертациялык иштин максаты болуп кичи ишканалардын экономикасынын башкаруунун теориялык-методологиялык жана уюштуруу экономикалык негиздерин изилдөө менен өлкө алкагында кичи ишканаларды өнүктүрүү жана натыйжалуулугун жогорулатуу эсептелет.

Коюлган максатка жетүү үчүн изилдөөнүн алдында төмөнкү милдеттер коюлду:

- кичи ишкердиктин экономиканын реалдуу секторундагы ролун аныктоо жана ага кошумча киргизүү;
- кичи ишкердиктин уюштуруу формаларын изилдөө жана аларга таасир этүүчү факторлорду системалаштыруу;
- кичи ишканаларды башкаруунун жана мамлекеттик жөнгө салуудагы теоретикалык жана методологиялык аспектилерин толуктоо;
- кичи ишканаларын уюштуруунун жана иш алып баруунун учурдары абалын талдоо негизинде башкарууну жакшыртуунун резервдерин аныктоо;

- Кыргызстандын эл аралык экономикалык интеграция алкагында кичи ишкердикти мамлекет тарабынан колдоо чараларын көрүү;
- кичи ишкердикти өнүктүрүүдөгү негизги багыттарды сунуштоо;
- кичи ишканалардын келечектеги чыгарган товарларын божомолдоо негизинде башкарууну жакшыртуунун жолдорун аныктоо.

Диссертациялык иштин илимий жаңылыгы төмөнкүлөрдөн турат:

- экономиканын реалдуу секторундагы кичи ишканалар ишкердиктин негизги структурасы катары диссертацияда алардын ийкемдүүлүгү, мобилдүүлүгү аныкталып, чоң ишканалар менен биргелешип товар өндүрүүдө мааниси чоң экендиги далилденди. Алардын өндүрүштө өзгөчө орду аныкталып, кичи ишкерлер тарабынан бизнестин өнүгүүсүндөгү таасирлер иреттелди;
- кичи ишкердикте уюштуруу формасы чоң мааниге ээ экендигин эске алуу менен алардын (башкача айтканда уюштуруу формаларын) реалдуу сектордогу колдонулуучу негиздери аныкталды;
- кичи ишкердиктеги башкаруудагы жана мамлекеттик жөнгө салуудагы теоретикалык жана методологиялык аспектерине толуктоо киргизүү. Алардын негизгилери болуп рынок мамилелерине ылайык тийиштүү ийкемдүүлүктү жана мобилдүүлүктү камсыз кылуу менен кичи ишкердикти стимулдаштыруу;
- республикадагы кичи ишкердиктин учурдагы абалын талдоо негизинде башкаруудагы резервдерди аныктап, аларды иш жүзүнө ашыруунун чөйрөсү жана мейкиндиги аныкталды;
- Кыргызстан эл аралык экономикалык интеграция шартында кичи ишканаларга мамлекет тарабынан колдоо чаралары сунушталды;
- кичи ишкердикти өнүктүрүү татаал, көп кырдуу, көп жактуу болгондуктан алардын натыйжалуу багыттарын аныктоо зарылчылыгынан тийиштүү приоритеттер аныкталды;
- экономика-математикалык ыкмаларды колдонуунун негизинде кичи ишканалардын келечектеги чыгарыла турган товарлары божомолдоонун

жолдору конкреттүү эсептөөлөр менен аныкталып, алардын башкарууга болгон позитивдүү таасирлери келтирилди.

Изилдөөнүн практикалык баалуулугу. Кичи ишканаларды башкаруу мейкиндигинде экономиканы өнүктүрүү тууралуу методологиялык принциптердин жана конкреттүү практикалык сунуштардын иштелип чыккандыгында.

Диссертациянын теоретикалык жоболорун, негизги тыянактарын жана сунуштарын мамлекеттик саясатты түзүүдө, экономиканын кичи бизнес жана ишкердик институттарынын ишмердүүлүгүнүн тактикасын жана саясатын иштеп чыгууда колдонсо болот.

Изилдөөнүн кээ бир аспектилери илимий-изилдөө жумуштарында жана “Кичи ишканаларды башкаруу”, “Кичи ишканалардын экономикасы”, “Коомдук сектордун экономикасы” деген курстарды окууда колдонулса болот.

Изилдөөнүн экономикалык баалуулугу. Изилдөөдө азыркы илимдин регионалдык экономикага тийгизген таасири жөнүндөгү теориясын жана методологиясын өнүктүрөт, түшүнүк жана аналитика аппаратын кеңейтет. Изилдөөнүн натыйжасында алынган тыянактар кичи ишканаларды башкаруунун аймактык алкагында экономикалык механизмдердин негизги жоболорун тактайт жана толуктайт.

Изилдөөдөгү кичи ишканаларга болгон регионалдык башкаруу модели, ишкердикти модернизациялоону жана өзгөрүүлөрдү изилдөөдө комплекстүү кароого мүмкүнчүлүк берет.

Ошондой эле, изилдөөдө алынган илимий натыйжаларды жүзөгө ашырууну келечекте кичи ишканалардын экономикасын башкарууну тереңдетүүдөгү инфраструктуранын өнүктүрүүгө багытталган инвестицияларды тартууда жана интеграциялык долбоорлорду ишке ашырууда колдонсо болот.

Диссертациянын коргоого сунушталган негизги жоболору:

1. Регионалдык кичи ишканалардын экономикасын башкаруу концепцияларын изилдөө, аларды өлкөнү өнүктүрүүдө колдонуу;
2. Аймактык кичи ишканалардын экономикасын башкаруунун методологиялык өзгөчөлүгү жана алардын негизги багыттары, артыкчылыктары, формалары аныкталды;
3. Аймактык кичи ишканалардын экономикалык абалы жана анын өнүгүүгө тийгизген таасири жана алардын негизги багыттары иштеп чыгылды;
4. Кичи ишканалардын өнүгүшүн анализденип жана стратегиялык багыты белгиленди;
5. Кичи ишканалардын логистикалык мүмкүнчүлүктөрү аныкталды.

Изилдөөчүнүн жеке салымы. Бул диссертациялык иштеги аймактык кичи ишканаларды башкаруунун теоретикалык-методологиялык жана практикалык тажрыйбасын изилдөө менен анын түрлөрү аныкталды; аймактык кичи ишканалардын экономикасынын башкарууну натыйжалуулугун аныктоочу индикаторлорунун экономикалык-математикалык моделин иштелип чыгылды.

Изилдөөнүн жыйынтыктарынын апробациясы жана жарыяланышы: Коргоого алып чыгып жаткан негизги тыянактар эл аралык, республикалык илимий-практикалык конференцияларда жана семинарларда талкууланган. Диссертациянын негизги мазмуну, теориялык тыянактары жана илимий-практикалык сунуштары Кыргыз Республикасынын Жогорку Аттестациялык Комиссиясы тарабынан сунушталган илимий журналдарга жана илимий цитаталарга ээ болгон журналдарда жарык көргөн.

Диссертациянын түзүлүшү жана көлөмү. Диссертация кириш сөздү, үч бапты, корутундуну, 5- сүрөт , 21 таблицадан жана 1 тиркемеден турган материалдарды жана пайдаланылган адабияттардын тизмесин камтыйт.

I бап. Кичи ишкердүүлүктүн иштеринин жана өнүгүүсүнүн теоретико-методологиялык негиздери

1.1. Кичи ишкердүүлүктүн экономикасынын реалдуу сектордогу орду жана ролу

Учурда кичи бизнес базар экономикасынын калыптанган эң олуттуу жана келечектүү элементтеринин бири катары эсептелет. Ал эми бизнестин мындай түрүн ийгиликтүү өнүктүрүү тигил же бүл өлкөдөгү экономикалык жана укуктук жактан түзүлгөн шартка тыгыз байланыштуу. Ишкердиктин активдүүлүгүн күчөтүүгө же басаңдатууга тышкы чөйрөнүн дагы тийгизген таасири кыйла олуттуу. Ошондуктан мамлекеттик деңгээлде ички жана тышкы олуттуу факторлорду, эң алды менен экономика секторлорунун, жеринин өзгөчөлүгүн, географиялык абалын, калкынын улуттук, тарыхый өнүгүү жолунун, калыптанган үрп-адатын, ошондой эле чет өлкөлүк бай тажрыйбаны толук эске алуунун нугунда ишкердиктин мындай түрүн жөнгө салуу зарыл.

Кичи ишканаларды аныктоонун бирдиктүү, ар тараптан төп келген критериясы дүйнөлүк деңгээлдеги практикада азырынча жок. Бирок, чарбанын мындай ийгиликтүү өнүгүп жаткан сектору дүйнөнүн кандай өлкөсү болбосун, алардын ар биринин социалдык жана экономикалык өнүгүшүнө, келечектеги багыттарын аныктоого олуттуу таасирин тийгизет. Экономиканын кичи бизнес сектору базар мамилелеринин шартында мааниси, өлкөнүн ички дүң продукциясындагы үлүшү жагынан өтө орчундуу орунду ээлейт. Ушундай артыкчылыгы бири экинчисине олуттуу байланыштуу, негиздүү төмөнкүдөй үч функциясы аркылуу аныкталат: экономикалык, социалдык жана саясий. Ушундай өңүттөн алганда Кыргыз Республикасынын учурдагы өнүгүү баскычында кичи бизнестин потенциалдык мүмкүнчүлүгүн так аныктоо, ишке ашырууну жөнгө салуу башкы көйгөйлөрдүн бири катары эсептөө зарыл. Ушундай кам көрүү

экономика секторлорун диверсификациялоого эле шарт түзбөстөн, бир катар өзөктүү социалдык жана экономикалык маселелерди чечүүгө барандуу көмөгүн тийгизет. Акыркы жылдар ичинде экономиканын кичи ишканалар сектору, ички саясий абалдын татаалданышына карабастан жайланган калып менен болсо дагы өнүгүп жатты. Кичи ишканалардын өндүрүштүн салыштырма салмагы ички дун продукцияга карата 2000-жылы 70% дан 2015-жылдын башына 86,4%га чейин өстү, анын ичинен кичи жана орто ишкердиктин салыштырма салмагы ИДПга карата 31% дан 43,6%га чейин өстү тийиштүү түрдө. Айыл чарба жана кызмат көрсөтүү экономикасында жекече сектор басымдуулук кылат өндүрүштүн жана кызмат көрсөтүүнүн жалпы көлөмүнөн 90% дан жогору, ал эми өнөр жайында болсо 20% дан жогору. Кичи субъектилеринин 90% дан көбүрөөгү айыл чарбасында, кызмат көрсөтүүдө, соодада жана жеңил өнөр жайында топтолгон, жумушка жөндөмдүү калктын санынан ашкан жумушчу орундарын жана өздүк иш кылууну камсыз кылат.

Улам барган сайын илимий-техникалык, технологиялык процесстердин өндүрүшкө тийгизген таасиринин күчөшүнөн улам ишканалар биргелешип иштөөгө аргасыз болот. Анткени, чоң компанияларда материалдык, финансылык, эмгек ресурстары, такшалган адистер арбын топтолгонуна карабастан тигил же бул өлчөмдө муктаждык келип чыгат. Ушундай шартта кичи ишканалардын абалы кандай болот деген суроо жаралат, себеби, кичи ишканалар илимий изилдөө иштерин жүргүзүүгө жана ишканалардын финансылык абалын жакшыртып, техникалык, технологиялык табылгаларды өндүрүшкө киргизүүгө толук шарттары жетиштүү.

Азыркы шартта Кыргыз Республикасы Евразиялык экономикалык биримдикке кирген шартта кичи ишканалардын уюштуруу-экономикалык шартын жана абалын аныктоо багытында интеграциянын методологиясын, анын ордун жана ролун окуп, изилдеп чыгуу илимий зарылчылык деп эсептеп, интеграциянын теориясын жана анын методологиясын карап чыгуу зарыл.

Кичи ишкердүүлүк үчүн интеграциянын зарылчылыгы, анын өз алдынча, башкача айтканда орто же чоң бизнестер менен бирдикте иш алып баруусунда. Башкача айтканда кичи ишкердүүлүк өз алдынча чарба субъекти болгону менен алардын чыгарган продукциялары сөзсүз түрдө чоң бизнестин бир бөлүкчөсү катары бааланат. Мисалы, машина куруу ишканасы чоң көлөмдө болгону менен ага бөлүкчөлөрдү, полуфабрикаттарды такай гана кичи ишканалар камсыздап турат. Мындай көрүнүш жалаң гана өнүгүп бараткан өлкөлөрдө эмес, өнүккөн өлкөлөрдө дагы кенен жайылган. Демек, сөз ишканалардын көлөмүндө же багыттарында эмес, алардын чыгарган продукциялары чоңураак ишканалардын ишмердүүлүгү менен интеграция болгондугунда.

Албетте жогоруда айтылгандар кичи ишканалардын көз карандысыздыгына жана өз алдынча болуусуна укуктук жактан шек келтирбейт, себеби кичи ишканалардын өзүнүн расчёттук эсеби, адреси, финансылык жана башка чөйрөлөрү бар.

Ошондой болсо дагы кичи ишкердүүлүктүн маанисине кайрылсак алардын келип чыгуу тарыхы бир топ узак мөөнөттүү жана экономикада чоң мааниге ээ экендигин баяндайт.

Кичи ишканалардын же болбосо кичи ишкердүүлүктүн мазмунун аныктоо үчүн, адегенде, ишкер адамдардын жумушун мүнөздөө зарыл. Өз убагында Р. Кантильон ишкер адам деп базардагы товарларды арзаныраак сатып алып аны керектөөчүлөргө кымбат баада саткандарды атаган.¹ Кийинчерээк А. Смит олуттуу адам деп “Өндүрүш каражаттарынын ээлерин айткан жана алар товар чыгарып же кызмат көрсөтүүнүн негизинде ишкер кирешесин табышкан жана андан пайда табуу үчүн умтулган адамды” айткан.²

Ишкердүүлүк жөнүндө башка пикирлерге кайрылсак француз окумуштуусу Ж.Б. Сей “Ишкердүүлүк жөндөмдүүлүктү жалаң гана пайда

¹ Кантильон Ричард (1860-1734), банкир, экономист жана демограф.

² Смит Адам (1723-1790), Шотландиялык экономист жана философ.

чыгарууну эмес, өндүрүштө өндүрүш факторлорун рационалдуу пайдаланып, өндүрүш өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуу процессин” белгилеген.³

Бир топ убакыт өткөндөн кийин австриялык окумуштуу Й. Шумпетер “ишкердүүлүктү мурда кездешпеген өндүрүштөгү кандайдыр бир жаңылыктар, технологиялар менен байланышы бар экендигин” аныктаган.⁴ , Ушундан улам ишкердүүлүктүн азыркы учурдагы мүнөздөмөсүн айтсак да болот.

Биздин оюбузча ишкердүүлүк көп жактуу жана көп катмарлуу процесс катары бааласак болот. Экономиканын реалдуу секторуна байланыштуу ишкердүүлүктө өндүрүш жана сатуу процессин рационалдуу уюштуруунун негизинде экономикалык пайда чыгаруу. Ошондой эле инновациялык ыкмаларды пайдалануу, уюштурууда жаңы технологиялык, информациялык жаңылыктарды киргизүү менен өзүн-өзү өндүрүү процессин рационалдуу жүргүзүү.

Рынок мамилелери өкүм сүргөн учурда негизги маселелердин бири болуп суроо талаптын дал келиши эсептелет. Ошондуктан, ишкердүүлүк дагы ушул багытта болушу керек. Жыйынтыктап айтканда ишкердүүлүктүн эң негизги максаты болуп пайда табуу үчүн муктаждыкты издөө жана өз убагында канааттандыруу болуп эсептелет.

Интеграциялоо теориясынын методологиясы азыркы кездеги коом таануунун жалпы методологиясынан келип чыгат. Теория — бул интеграциялык процесстердин өзүнчө бир чагылдырылышы болуп саналат, изилдөөчүлөр, өнүгүү логикасын жакшыраак түшүнө алышат. Теориялар ар түркүн фактылардын эң башкысын бөлүп көрсөтүүгө, алардын себептик-натыйжасынын түшүнүүгө, баштапкы стадияда эле жаңы процесстер менен тенденцияларды ажырата билүүгө мүмкүнчүлүк берет. Атаандашкан теориялардын суммасы региондук интеграциялык процесстерди изилдөөнүн предметинин көп кырдуу, түшүндүрмөсүн берет.

³ Сей Жан Батист (1767-1832), Француз экономисти.

⁴ Шумпер Йозеф – Австриялык экономист жана социолог.

Жогоруда айтылгандан улам интеграция процессин вертикалдуу жана горизонталдуу типтеги байланыштар аркылуу дагы чагылдырсак болот. Демек интеграциянын кандайдыр бир рамкалык чектөөлөрү жок. Мисалы, кандайдыр бир территорияны алсак ишкердүүлүктүн чөйрөсү жалаң гана ушул региондо эмес, башка региондор менен байланышы мүмкүн.

Ушул элу учурда интеграцияны вертикалдуу түрдө карасак кичинекей ишкана өзүнүн кызматы боюнча чоң ишканалар менен, кала берсе эл аралык мааниге ээ компания, корпорация сыяктуу бирикмелерге да кириши мүмкүн.

Постсоветтик мейкиндикте региондук интеграция боюнча изилдөөлөрдүн негизги багыттарын кичи ишканалардын орду аркылуу карап көрсөк, азыркы жашоодо интеграциялык процесстерди изилдөө үчүн илимий адабиятта ар кандай мамилелер бар.

Региондук интеграциянын пайда болуу процесстерин изилдөө үчүн илимий-теоретикалык мамиле деп ХХ-кылымдын 50-жылдарында Карл Дойч тарабынан иштелип чыккан «трансакционизм» теориясын атоо керек, ал бүгүнкү күнү кайрадан жаралууда, айрыкча, Чыгыш жана Борбордук Европанын мамлекеттеринен ЕСке жаңы мүчөлөрдү кошуу максатка ылайык экендигин негиздөөдө. Трансакциондук талдоо жүргүзүү башталган интеграциялык процесстердин масштабын сандуу аныктоого багытталган. Мында, трансакционисттер, өсүп жаткан алмашуу жана өнүгүп жаткан байланыштар чукул социалдык өзгөрүүлөргө алып келет деген божомолду негиз кылышат.

Илимий адабиятта региондук бирикмелердин пайда болуусунун кичи ишканалардын орду аркылуу негизги үч себептери белгиленген: географиялык жакындыктын жана бирдиктүү экономикалык, социалдык жана маданий кызыкчылыктардын бар болгондугунун натыйжасында мамлекеттердин кооперациянын ушундай формасында жалпы кызыкчылыгы; конституциялык бирикменин идеялары; тандоонун рационалдуу ой-пикирлери.

Кээ бир изилдөөчүлөр регионализацияны жалпы жыргалчылык үчүн кереги жок кесепеттери бар көп тараптуу либерализация принциптеринен четке чыгуу катары карайт. Алардын ою боюнча, товарлар, кызмат көрсөтүүлөр жана капитал боюнча региондук преференциялар аталган интеграциялык бирикмелерден тышкары калып, калгандарды басмырлоого алып келет. Изилдөөчүлөрдүн экинчи тобу, региондук интеграция глобалдуу көп тараптуу либерализацияга алып келүүчү зарыл болгон процесс болуп эсептелет деп негиздешет. Регионализацияны аралыгындагы зарыл болгон кадам катары карашат, себеби, эркин соода дүйнөлүк масштабда, жалаң татаал жана узак сүйлөшүүлөрдөн кийин гана мүмкүн.

Изилдөөчүлөрдүн көбү эл аралык соода-экономикалык мамилелерди кеңейтүү кичи ишканалар аркылуу баалардын төмөндөшүнө, иш менен камсыз болуу деңгээлинин өсүшүнө, сунуш кылынган продукциянын ассортиментинин кеңейүүсүнө жана кызмат көрсөтүүлөрдүн сапатынын жакшыруусуна жана ушуну менен бирге калктын жашоо сапатын жогорулатууга алып келет дешет. Региондук интеграция дайыма инновациялык процесстердин, кадрларды окутуу жана кайрадан даярдоо зарылдыгы менен коштолот.

Региондук, экономикалык интеграцияда кичи ишканалардын орду аркылуу проблемалары постсоветтик экономикалык мейкиндиктин алкагында КМШ өлкөлөрүнүн саясатчылары жана окумуштуу-экономисттери кеңири чагылдырып келе жатат.

Буга мисал болуп КМШ өлкөлөрүнүн кээ бирөөлөрү анын ичинде Кыргызстан дагы бар, бүт дүйнөлүк соода уюмуна киргендиктерин айтышат жана ошондой Евразиялык бирикмесинин түзүлүшүн айтат.

Бирок конкреттүү түрдө реалдуу сектордогу кичи ишкердүүлүктү карасак алардын ордун жалаң гана ченемдик көз караш менен карайт жана постсоветтик өлкөлөр чынында эле, экономикада өз ара мамилеге жетишкен маселелерди изилдөөгө көңүлүн бурушат. Постсоветтик мейкиндикте региондук интеграция кичи ишканаларды уюштуруу процесстерине карата

кол жетердик маалымат абдан чектелген, ошондуктан толук изилдөөлөр керек. Кичи ишканалардын сандык маалыматтардын кол жетерлигинин төмөндүгү сапаттуу көрсөткүчтөрдү пайдаланууну зарыл кылат. Негизги маселе постсоветтик мейкиндикте кичи ишканалардын орду аркылуу экономикалык мамилелердин реалдуу өнүгүү динамикасын изилдөө менен байланышкан.⁵ 90-жылдардын ортосунда постсоветтик интеграциянын инструменттери катары кичи ишканалардын ролун баса белгилеген көптөгөн изилдөөлөр пайда болгон. Россиялык (бир аз казакстандык) кичи ишканалар тарабынан жүргүзүлгөн жумуш инвестицияларга, регион үчүн ушундай “корпоративдик интеграцияга” мүмкүн болгон тоскоолдорго жана кесепеттерине, ошондой эле банк жана финансы рыноктору,⁶ атом энергетикасы,⁷ айыл чарба, байланыш ж.б.⁸ багытына арналган изилдөөлөрдүн саны бат көбөйүп кеткен. Бул жааттагы изилдөөлөр кандай академиялык болсо, ошондой эле академиялык эмес изилдөө топтору⁹ менен жүргүзүлөт. Дагы бир көңүл буруучу чөйрөнүн бири болуп, постсоветтик мейкиндиктеги кичи ишканалардын структурасы эсептелинет, ал дагы бир катар өлкөлөрдүн актуалдуу темасы болуп калды.¹⁰

⁵ См.: Хейфец Б.(1989) Новая модель интеграционного сотрудничества стран СЭВ. — Москва: СЭВ, в качестве одного из первых примеров этого типа анализа.

⁶ Головин М.(ред., 2010) Взаимодействие финансовых систем стран СНГ. — Санкт-Петербург: Алетей; Винокуров Е.(2009) Взаимные инвестиции в банковском секторе СНГ. — Евразийская интеграция (2); Абалкина А.(2008) Предпосылки и перспективы банковской интеграции в странах ЕвразЭС. — Евразийская экономическая интеграция (1); Мишина В.(2010) Интеграция финансовых рынков и взаимодействие бирж стран СНГ. — Евразийская экономическая интеграция (2); Захаров А. В.(2002) О концепции единого валютного пространства стран СНГ. — Москва: Юстицинформ, а также другие работы в основном принадлежащие перу этих авторов.

⁷ См.: Винокуров Е.(2007) Перспективы интеграции атомно-энергетических комплексов России и Казахстана в контексте процессов экономической интеграции. — Атомная стратегия (6).

⁸ Регулярно публикуемые отчеты Евразийского банка развития дают подробную эмпирическую информацию о состоянии дел в отдельных сферах интеграции на микроуровне. В период с 2008 по 2011 год ЕАБР опубликовал 12 отраслевых докладов по атомной энергии, водным ресурсам, электроэнергии, экологическим проблемам, транспорту, изменению климата, сельскому хозяйству, космической отрасли, связи и сотрудничеству на фондовом рынке.

⁹ См.: например: РУСАЛ (2006) Русские идут: Зарождение транснациональных российских корпораций. — Москва; СКОЛКОВО (2008) Российский бизнес за рубежом: Динамика развития. — Сколково; Делойт (2008) Российские международные компании: Новые игроки для глобальной экономики. — Москва

¹⁰ См.: в том числе: Резникова О.(2009) Постсоветская трудовая миграция. — Мировая экономика и международные отношения (3); Тюрюканова Е.(2005) Денежные переводы мигрантов в российском контексте. — Pro et Contra 9 (1); Рязанцев С.(2005) Трудовая миграция в СНГ: Тенденции и проблемы регулирования. — Мировая экономика и международные отношения (11); Рязанцев С.(2008) Трудовая миграция в России в условиях интеграции в ЕвразЭС. — Вопросы экономики (6); Ивахнюк И.(2008) Влияние и функционирование евразийской миграционной системы. — Диссертация на соискание ученой степени д.э.н., Московский государственный университет. Эта литература, возможно, представляет собой

Акыркы жылдары кичи ишканалар мейкиндикте соода өз ара байланыштарга,¹¹ анын ичинде соодадагы бааларга¹² сандык баа берген иштер жарыяланган.

Акыркы жылдардын ичинде, ушул маселе боюнча бир катар иштер жаралды, алар, бул проблеманы альтернативдик түрдө чечүүнү сунуш кылышат. Биринчиси кичи ишканалар структуралары аныкталышы мүмкүн.

Кичи ишканалардын регионалдык интеграцияда ээлеген ордун чагылдыраардан мурда, диссертациялык изилдөөдө жалпы регионалдык интеграциянын методологиясы маселелери, анын негизи боюнча баян куруу зарыл. Себеби, диссертациянын негизин кичи ишканалардын уюштуруунун негизин, канчалык айтпайлы, регионалдык интеграциянын методологиясы түзөөрүн унутпоо зарыл. Региондогу кызыкчылыктардын жана өлкөлөрдүн бир түрдүү эместигин эске алган көп вектордуу эл аралык экономикалык саясатты жүргүзүү үчүн көп сандуу региондук интеграциялык түзүлүштөрдү пайдалануу мүмкүнчүлүктөрүн камсыз кылууга аракет болуп эсептелинет. Б. Хейфецтин, А. Либмандын иштери микро деңгээлдеги региондук экономикалык интеграциянын артыкчылыктарын белгилешет, ошондой эле Л. Косикованын постсоветтик регионализмдин оптималдуу модели¹³ боюнча

область, где прослеживается довольно тесная связь, между российскими и международными исследованиями, вероятно потому, что в этой области очень велик спрос на эмпирические данные, в сборе которых участвуют российские ученые, а также потому, что российские исследователи используют довольно современную методологию. Таким образом, труды российских ученых по миграции на постсоветском пространстве нередко публикуются за рубежом, см., к примеру: Ioffe, G., and Z. Zayonchkovskaya (2010) Immigration to Russia: Inevitability and Prospective Inflows. — Eurasian Geography and Economics 51 (1).

¹¹ В этом контексте следует упомянуть вклад Ирины Гуровой: смотри Гурова И.(2009) Региональная торговля и торговая интеграция в СНГ. — Евразийская экономическая интеграция (2); Гурова И.(2010) Региональная торговля СНГ: Механизм тяготения. — Международная экономика (3); Гурова И.и Ефремова М.(2010) Потенциал региональной торговли СНГ. — Вопросы экономики (7).

¹² См.: Савин В. А.(1999) Экспортно-импортные цены в торговле России с разными группами стран (СНГ и дальше зарубежье). — Маркетинг в России и за рубежом (4).

¹³ См.: например: Либман А., Косикова Л.(2008) Интеграционные проекты России на постсоветском пространстве: Идеи и практика. — Москва: ИЕРАС; Косикова Л.(2010) Проблемы консолидации содружества вокруг России в условиях внутренней неоднородности региона СНГ, в: Гринберг Р.(ред.) Избранные статьи 2005–2009 гг. — Москва: Экономика; Косикова Л.(2010) Экономическая политика России на постсоветском пространстве: Эволюция подходов, результаты и проблемы. — Москва: ИЕРАС. Следует выделить и другие работы Косиковой как интереснейший образец исследования исторической эволюции постсоветского регионализма, см.: например: Косикова Л.(2008) Итоги пятнадцатилетнего развития государств СНГ и их взаимного сотрудничества. — Континент партнерства (5); Косикова Л.(2004) Несостоявшаяся интеграция, или почему России не удалось объединить страны СНГ. — Мир перемен (1);

көптөгөн басылыштары буга карата абдан маанилүү. Постсоветтиктен евразиялык интеграцияга өнүгүү ар кандай контексттерде жана методологиялык, теоретикалык жана идеологиялык көз караштан талкууланган¹⁴. Бул изилдөөчүлөр постсоветтик интеграция чектеш региондордогу интеграциялык долбоорлордон өзүнчө өзгөчөлөнгөн бир нерсе катары каралбашы керек дегенге негизделишет, ал Евразияда пайда болгон интеграциялык долбоорлордун жана экономикалык байланыштардын контекстинде изилдениши керек жана постсоветтик регионализмдин натыйжаларын толук талдоого негизделиши керек. Көп изилдөөчүлөр постсоветтик мейкиндиктеги региондук интеграция аныкталган кырдаалда жагымдуу болот деп жазышат жана Л. Зевиндин талдоо жүргүзүүсүндөгү далилдер айрым өлкөлөргө салыштырганда постсоветтик региондун экономикалык мейкиндигинин көлөмү жана мазмундуулугу менен байланышта¹⁵.

РИАнын элдик чарбалык прогноздоо институтундагы Ф.Клоцвогдун тобу КМШ өлкөлөрүнүн тармактар аралык балансына талдоо жүргүзүү менен постсоветтик регионализмдин ар кандай сценарийлеринин экономикалык натыйжасына баа берүүгө аракеттенүүдө¹⁶. Е.Т. Гайдар атындагы экономикалык саясат институтунда постсоветтик региондогу валюталык союзунун потенциалын изилдеген бир катар иштер жарыяланган¹⁷. Бажы биримдигин түзүү постсоветтик интеграциянын мүмкүн болгон экономикалык жыйынтыктарына тийиштүү изилдөө долбоорлорунун жаңы толкунун жаратты¹⁸.

Косикова Л.(2010) Экономическая политика России в постсоветском регионе (ретроанализ, оценка итогов, предложения). — Российский экономический журнал (2) и (3).

¹⁴См.: Винокуров Е.(2010) От постсоветской к евразийской интеграции. — Евразийская экономическая интеграция (3); Быков А.(2009) Постсоветское пространство: Стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. — Санкт- Петербург: Алетея.

¹⁵См.: Зевин Л.(2009) Векторы внешнеэкономической политики России. — Вопросы экономики (10).

¹⁶См.: например: Клоцвог Ф., Сухотин А.и Чернова Л.(2008) Моделирование и прогнозирование ЕЭП России, Беларуси, Казахстана и Украины. — Проблемы прогнозирования (2)

¹⁷См.: Дробышевский С.и Полевой Д.(2004) Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ. — Москва: ИЭПП.

¹⁸См.: МутинянВ. И.(2011) ОбинтеграцииУкраиныивцифрах. — Евразийскаяэкономическаяинтеграция (3); Tochitskaya, I.(2010) The Customs Union between Belarus, Kazakhstan and Russia: An Overview of Economic Implications for Belarus. — GET IPM Policy Paper No.2; Jandosov, Oraz, and Lyaziza Sabyrova (2011) Indicative Tariff Protection Level in Kazakhstan:

Ошондой эле акыркы жылдары жарыяланган постсоветтик региондук интеграция боюнча башка бир катар иштерди белгилеп кетүү зарыл. КМШ жана ЕС институттарына салыштырма талдоо жүргүзүү боюнча М.Стержневанын ишин, ошондой эле микро деңгээлдеги интеграция боюнча А. Либмандын ишин белгилеп кетиш керек.

Регион өзүнө көп көңүл бурат, жана региондук интеграциянын келечегин баалоо, дээрлик позитивдүү болуп эсептелинет. Авторлор, региондогу интеграцияга тоскоол болгон кыйынчылыктарды белгилешет. Мындан тышкары, Борбордук Азиядагы формалдуу эмес трансчегаралык байланыштар жаатындагы кызыктуу изилдөөлөр бар, алар, чынында эле, бул региондо маанилүү ролду ойношот. 2012-жылы бул проблеманын маанилүү аспектерин изилдеген региондук интеграция¹⁹ боюнча төмөнкү иштер жарыяланган.

Ошентип, регионалдык интеграциянын жана, мурда айтып кеткендей, ааламдашуу шартындагы экономика секторлорунун өндүрүштү же тейлөө учурунда, кичи ишканалар чөйрөсү түрдүү көлөмдөгү татаалдашкан комбинациянын калыптанышы менен айырмаланат. Тагырак айтканда ири өндүрүшкө ыктаган компаниялар монополиялык түзүмдү беттесе, кичи фирмалар туруктуу өнүгүүнүн түрдүү жолдорун иликтешет. Анткени, тигил

Before and After Customs Union (Part I and Part II). — RAKURS Center for Economic Analysis Discussion Papers No.5.3 and 5.4.

¹⁹Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕвразЭС. Доклад N1. ЦИИ ЕАБР. 2012г. А.Либман Исследования региональной интеграции в СНГ и Центральной Азии: обзор литературы. Доклад N2. ЦИИ ЕАБР 2012г. Оценка экономического эффекта и институционально-правовых последствий соглашений Единого экономического пространства в области трудовой миграции. Доклад N3. ЦИИ ЕАБР 2012г. Интеграционный барьер. Доклад N4. ЦИИ ЕАБР 2012г. 5 Риски для государственных финансов-участников СНГ в свете текущей мировой нестабильности. Доклад N5. ЦИИ ЕАБР 2012г. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ. Доклад N6. ЦИИ ЕАБР 2012г. Таможенный союз и приграничное сотрудничество Казахстана и России. Доклад N7. ЦИИ ЕАБР 2012г. Единая торговая политика и решение модернизационных задач ЕЭП. Доклад N8. ЦИИ ЕАБР 2012г. Зерновая политика ЕЭП+. Доклад 9. ЦИИ ЕАБР 2012г. Технологические кооперации и повышение конкурентоспособности в ЕЭП. Доклад N10. ЦИИ ЕАБР 2012г. Таможенный союз и соседние страны: модели и инструменты взаимовыгодного партнерства. Доклад N 11. ЦИИ ЕАБР 2012г. Последствия вступления Кыргызстана в Таможенный союз и ЕЭП для рынка труда и человеческого капитала страны. Доклад N12. ЦИИ ЕАБР 2012г. Оценка экономического эффекта присоединения Таджикистана к ТС и ЕЭП. Доклад N13. ЦИИ ЕАБР 2012г. Евразийская континентальная интеграция. Е.Винокуров, А.Либман.

же бул фирманын чоң кичинесине карабай бир катар факторлор олуттуу таасирин тийгизип турат.

Улам барган сайын илимий-техникалык, технологиялык процесстердин өндүрүшкө тийгизген таасиринин күчөшүнөн улам ири ишканалар биргелешип иштөөгө аргасыз болот. Анткени, чоң компанияларда материалдык, финансылык, эмгек ресурстары, такшалган адистер арбын топтолгонуна карабастан тигил же бул өлчөмдө муктаждык келип чыгат. Булар илимий изилдөө иштерин жүргүзүүгө, техникалык, технологиялык табылгаларды өндүрүшкө киргизүүгө толук шарттары жетиштүү.

Кичи ишканалар базар экономикасы шартында ар бир мамлекеттин ишкердик багытын алга умтулуу элементи деп саналат. Алсак, Австриялык атактуу окумуштуу–экономист Й.Шумпетер (1883-1950) ишкердик тууралуу мындай пикирин жазып калтырган: “Жаңы комбинацияны ишке ашырууну биз ишкердик деп атайбыз, анын функциясын ишке ашыруучуларды биз ишкерлер деп атайбыз”. Андан ары карай бул окумуштуу ишкерлердин ишин “Жаратуучу бузуучу” деп баса белгилеген. Анын пикирине ылайык жаңы комбинацияны туура ишке ашырууга, тыянак чыгарууга (ишкердин негизги функциясына) төмөнкүлөр кирет:

- базар алкагына жаңы деп эсептелген товарды даярдоо;
- ишкер уюштурган өндүрүш процессине жаңы технологияны киргизүү;
- жаңы базар алкактарына кирүү аракеттерин көрүү;
- сырьенун жаңы булактарын өздөштүрүү жана тигил же бул чарба тармактарын өнүктүрүүгө, белгилүү өлчөмдө багытын өзгөртүүгө үлүшүн кошуу.

Шумпетер Й. жогорудагы белгиленген көз карашынын негизинде ишкерлерди эң алдыда новатор катары көрсөтүүгө аракет кылган. Ушундан улам ал өндүрүштү кайталап өндүрүү процессинде колдонуучу жаңы техниканын ачылыш билими катары караган. Ошону менен катар ал

инновацияны өндүрүшкө мыкты жаңы технологияны жана жаңы продукцияны эле киргизүү эмес, эң алды менен жаңы булактарды, жабдып туруунун түрлөрүн, эмгекти уюштуруунун, өндүрүштүн жаңы багыттарын акмалоо, колдонуу аркылуу аныктоого боло тургандыгын баса белгилеген.

Эң башкысы ал ишкерди инноваторго түпкү уңгусу дал келе тургандыгын өзгөчө белгилеген.^[20]с.171].

Атагы алыска тараган бул окумуштуунун пикирине ылайык, ишкер экономика секторлорундагы бардык динамикалык өзгөрүүлөрдүн башаты болуп эсептелет. Дүйнөнүн мыкты экономисттери учурунда белгилегендей ишкердик боюнча калыптанган бардык теориясы сыяктуу эле Шумпетер Й. ишкерлер сөзсүз түрдө так белгиленген жеке тарап болушунун зарылчылыгы жок. Булар менчик ээлери, менеджер, адамадардын тобу ж.б. болушу ыктымал. Анын үстүнө ишкер статусу туруктуу болушу мүмкүн эмес. Ишкердиктин узак, татаал жана жигердүү жолунда бири кетсе, экинчиси келип турат. Иши илгерлеп инноваторлук функцияны аткарып турган кезинде ишкерлик касиети сакталып турат дагы, ал өз бизнесинен тайганда тиешелүү статусунан ажырап калат. Ошондуктан ишкерликти өнүктүрүүнү жөнгө салуунун мамлекеттик деңгээлдеги мааниси бир кыйла олуттуу.

Ишкердикти өнүктүрүү боюнча англиялык окумуштуу, экономика боюнча Нобел сыйлыгынын ээси Хайек Ф. бир топ жаңыча ой жүгүртүү менен талдаган. Анын пикирине ылайык ишкердикти уңгусу иштин түрү менен эмес, эң алдыда жаңы экономикалык мүмкүнчүлүктү, маанайды мүнөздөөнү акмалоо аркылуу аныкталат.^[21]. Мындай ой толгоонун ишкердикти өнүктүрүүнүн башкарууга колдонуунун мааниси өтө олуттуу болуп эсептелет.

²⁰Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

²¹Хайек Ф. Конкуенция как процедура открытия. Мировая экономика и международные отношения. 1989, №12.

Илимий адабият беттеринде мындай бир катар функциялар, тагырак айтканда, чечим кабыл алууну, жоопкерчиликти сезүүнү ишкердикти жөнгө салуу менен байланышта кароо туура экендигин белгилеп келишет. Чындыгында ишкер менен менеджердин ишин бир жактуу, бирдиктүү кароо чаташууга алып келет. Анкени, булардын функционалдык түпкү унгусу бири экинчисинен олуттуу айырмаланат. Бир жагынан алып караганда ишкердик башкаруу ишине караганда кенири мааниге ээ болсо, экинчи жагынан алганда, натыйжалуу башкаруу, менеджмент жана булардын учурдагы бүтүндөй ишине байланышкан маселени ар бир эле ишкер чече албайт.

Ишкерлер тууралуу ар түрдүүчө аныктамалар, көз караштар эң эле арбын экендиги белгилүү. Бул тууралуу Гинс Г. мындан 75 жыл мурун Хар чыгарган эмгегинде ишкерди “инженер” фабриканы жана заводду кыймылга келтирүүчү көрүнбөгөн машина катары белгилеген. Чынында эле ишкерлердин түпкү негизи, атаандаштыктын айыгышкан шартында иш жүргүзүп, тиешелүү пайда табуу аракетин чебер инженерге салыштыруу эң туура экендигинде күмөн жок.

Ишкердик боюнча учурунда ийне-жибине чейин Роберт Хизрич иликтөөгө жетишкен. Ал эң алгачкылардан болуп ишкердик унгусунун эволюциясын акмалап келип, таблица түрүндө анын схемасын даярдап, соңунан “ишкердүүлүк”, “ишкер” жана “иштиктүүлүк” терминдеринин аныктамасын ачып көрсөткөн. Бул окумуштуунун аныктамасына ылайык “ишкердик бул кандайдыр бир жаңы нерсени даярдоо процесси жана наркка ээ болушу, ал эми ишкер бул бардык күчүн, убактысын жумшаган, финансылык, психологиялык жана социалдык тобекелдикти өз мойнуна алган, ошол эле учурда сыйлык иретинде акча каражатына ээ болуп, эмгегинен каниет алуучу, турмуш жолуна ишенимдүү караган адам.

Албетте, “ишкердик” термини басма беттеринде акырындык менен калыптанган. Адегенде бул “антрепренер” деп аталып келген. Муну француз тилинен которгондо “ортомчул” маанисин билгизет. Кийин түрдүү парадтарды, музыкалык көрсөтүүлөрдү уюштуруучуларды, өндүрүшкө же

курулуш боюнча ири долбоорлордун жетекчилерин “ортомчул” катары атап келишкен. XIX-кылымдын орто ченинде белгилүү бир жумушту аткаруучу же азык түлүк алып келүү боюнча мамлекет менен контракт түзгөн адамдарды дагы ушундай атап келишкен. Ал эми XVIII-кылымда жеке капиталы жок туруп базар алкагында аракеттенгендер “ортомчул” аталышты камтып келген. XIX-кылымдын аягында XX-кылымдын башында “ортомчул” термини “ишкер”, “менеджер” (ишкана жетекчиси) түшүнүгү менен алмаштырылган. Ошол кезде ким ишканаларды уюштуруп жана аны башкарып, жыйынтыгында жеке кызыкчылыгын камсыз кылгандар ишкер катары аталып келген. Акыры келип XX-кылымдын орто ченинде ишкерди новатор катары кароо калыптанган.

Ишкердүүлүк башка экономикалык кубулуштардай эле өзгөрүп турат. Бул өзгөрүүлөр бир жагынан экономиканын жетишкендигине байланыштуу болсо, экинчи жагынан өндүрүш мамилелерине көз каранды. Рынок шартында ишкердүүлүктүн негизги максаттары жана анын өнүгүү динамикасы коомдогу муктаждыктарды канааттандырууга арналган.

Ошондой болсо дагы ишкердүүлүктүн өзүчө предмети, методикасы, жасаган аракеттери аркылуу айырмаланат.

Албетте ишкер жөндөмдүүлүк, чыгармачылык мамилени талап кылат, башкача айтканда ишкер адам такай ишкер адам изденүүдө болуусу зарыл. Ушул эле учурда ишкер адам изденүүчү же илимий изилдөөчү инсандардан айырмаланат. Эгерде илим изилдөөчүлөр чыгармачылык кесипке ээ болгондордун (окумуштуулардын, илим изилдөөчүлөрдүн, жазуучулардын, композитор ж.б. чыгармачыл адамдардын) негизги ишмердүүлүгү экономикалык пайда табуу менен байланышпаса ишкерлердин негизги миссиясы пайда табуу менен алектенет. Экинчи жактан ишкер адамдар такай эле изденүү менен алек болбойт. Алар калыптанган өндүрүш системаы болгон учурда да, өндүрүштү жакшыртуу багытында да иштеп пайда көрүүнү эңсешет.

Ушул элу учурда ишкер жөндөмдүүлүк жогоруда айтылгандай инновациялык багыттар менен бирдикте ар бир ишканада, региондо, кала берсе өлкөдө талап кылынган процесстерди камсыз кылуу үчүн активдүү катышуучулардын бири болуп эсептелет.

Ишкердүүлүктүн дагы өзүнүн тарыхы, эволюциялык же революциялык жагдайлары бар. Айтсак, эски өндүрүш системасын таптакыр жокко чыгарып, жаңы өндүрүш каражаттарын, эмгектин жаңы ыкмаларын пайдаланса бул революциялык жол болуп эсептелет. Кыргызстандын мисалында революциялык жол катары рынок мамилелерине өтүүнү айтсак болот. Бирок мындай мезгил коомго, өлкөгө өтө оор шарттар менен, башкача айтканда “шоковая терапия” аркылуу болгону да белгилүү. Ошондуктан эволюциялык түрлөрдүн бир топ артыкчылыктары бар. Алардын ишкердүүлүккө болгон тиешелерин төмөнкүлөр билдирет:

- экономикалык көрсөткүчтөрдүн кескин түрдө өзгөрүлбөгөндүгү;
- ишкердик чаралардын аткарылышы өндүрүштөгү башка кубулуштар менен тыгыз байланышта болгондугу;
- ишкердүүлүктүн чараларын камсыздоодо салыштырмалуу каражаттардын аз сарпталышы;
- негизинен калыптанган өндүрүш системасынын кыйроого учурабасы ж.б.у.с.

Жогоруда айтылганга байланыштуу эволюциялык ишкердүүлүктүн өнүгүүсүнө Кытай Эл Республикасынын айыл чарбасында болгон мисалдар далил болот.

Кытай Эл Республикасындагы айыл чарбасындагы ишкердүүлүктүн өзгөчөлүктөрү дыйкандарга, башкача айтканда дыйкан короосуна байланыштуу болду.

Реформанын биринчи жылдарында подряд принциби менен 1 жылдан 33 жылга чейин мөөнөткө жер участогу бөлүнгөн (кийинчерээк ал мөөнөт 30 жыл болду). Участоктун көлөмү (размери) үй-бүлөнүн мүчөлөрүнө жараша эле.

Дыйкандардын үй-бүлөсү келишимге жараша өндүрүштүк тапшырма алат эле. Тапшырма боюнча дыйкан өкмөткө тиешелүү өлчөмдө айыл-чарба продукциясын тапшырууга милдеттүү эле (продиолог). Мындан тышкары үй-бүлө айыл-чарба салык жана айыл башкармалыгынын коомдук фонддорго төлөмдөрдү өткөрүп турган. Продиалогтун өлчөмү өткөн жылдардагы үнөмдүк деңгээли менен аныкталган. Өз кезегинде айыл чарба башкармалыгынын органдары дыйкандарга урук, жер семирткич ж.б. жардам берген.

Келишим боюнча өлчөнгөн продиалогдон ашкан продукция дыйкандын үй бүлөсүндө калган. Дыйкан аны базарда же өкмөткө жогорулаткан баа менен (сатып алуучу баадан 50% жогору) сатууга укуктуу.

Ошол эле учурда 2 миңден ашык госхоз иштей баштаган. Аларда иштеген адамдын саны 5 миллиондон ашкан.

Алар айыл чарбанын жалпы продукциясынын 4% өндүргөн. Ошонун ичинде жогорку эффективдүүлүк менен дан өсүмдүктөрүн айдап, кой чарбасы менен алектенген. Госхоздор да үй-бүлөлүк жана коллективдүү подрядды колдонуп, эмгектин арендалык формаларын пайдаланган. Госхоздор техника менен жакшы камсыздалган, ошондой эле техниканы сатып алганда жеңилдик берилген.

Үй-бүлөлүк подряд “үй-бүлөлүк” форма деп аталып калды. 1985-жылдын аягында үй-бүлөлүк формаларга госхоздордун айдоо жерлеринин 65%, банктардын 88%, жумушчу малдын 50% өткөрүлүп берилген. Үй-бүлөлүк формалар ири жана майда госхоздордун негизинде түзүлгөн. Айыл-чарба жерлерин бирге пайдалануу системасынан (колхоз жана госхоз) үй-бүлөлүк системасына өтүү реформанын биринчи этабынын борбордук тогоосу (звеносу) болуп эсептелет.

Үй-бүлөлүк подряддык жоопкерчилик системасын чарбаны бирге жүргүзүү деп түшүнөбүз. Бул деген жерге болгон коомдук менчик негизинде госхоз жана кооперативдердин чарбаны борбордоштуруп жүргүзүүсү жана дыйкан чарбалардын чарбаны подряддап жүргүзүүсү. Дыйкан чарбалар айыл

чарба өсүмдүктөрүн подряддык шартта өстүрүш керек, бирок ресурстарды (суу, электр энергиясы, химиялык жер семирткичтер ж.б.) пайдалануу укугу кооперативдерге берилген. Дыйкан чарбалык өз алдынчалыкка ээ болду.

Бирок бир гана бул принципалдуу өзгөрүүлөр өндүрүштүн өсүшүнө өбөлгө болду. Мисалы, дыйкан өндүрүш каражаттарынын түрлөрүн өз алдынча сатып алууга ээ болду. Анын ичинде станоктор, жүк ташуучу машиналар, тракторлор, жабдуулар ж.б. ошондой эле жашаган жеринен сыртта чарба иштерин жүргүзүүгө ээ болду.

Айылдагы чарба жүргүзүүнүн жаңы формасы дыйкандын эмгегинин интенсивдүүлүгүн, өкүмдүүлүгүн жана эффективдүүлүгүн кескин жогорулатууга мүмкүнчүлүк берди. Ошондой эле айыл-чарба продукциясын өндүрүүнүн көлөмүн жогорулатууну шарттады. Үй-бүлөлүк подряддын чегинде дыйкандар коллективдүү менчик болгон жерде бригадалар берген эле саткан өндүрүш каражаттары, ошондой эле өздөрү сатып алган өндүрүш каражаттары менен иш жүргүзөт. Алар ошондой эле коллективдүү менчик болгон өндүрүш каражаттарын пайдаланат (мисалы, чоң тракторлор, айыл чарба машиналары ж.б.).

Ишкердиктин натыйжалуулугун жакшыртууда биринчи иретте кызыкчылык турат. Кызыкчылык – бул экономикалык категория, анда катышуучулардын саны көп болушу мүмкүн. Мисалы ошол эле агроөнөржай комплексин алсак, айыл-чарба чийки заттарын өнүктүрүүгө кызыкчылыкты жараткан жалаң гана айыл-чарба ишканалары эмес, кайра иштетүү ишканаларды, соода кызматкерлерин, транспорт тармагы жана башкалар болушу ыктымал, себеби жогоруда айтылгандардын баары өз пайдасы үчүн кызыкчылык туудурат.

Мындан дагы ишкердик процесс негизинен тармактардын өзгөчөлүктөрүнөн же болбосо ишкананын географиялык жайгашканынан ж.б.у.с. моменттерден эмес ишкердик кызыкчылыгынын кандай дэңгээлде канааттандырылгандыгынан көз каранды.

Албетте ишкер чөйрөсүнүн да ролу чоң, себеби ишкерлердин натыйжалуулугу, алар кандай шартта, кайчы деңгээлде кайсы жерде иштеп жаткандыгынан да көп нерсе жаралат. Ишкердик чөйрөдө ыңгайлуу климат болуусу зарыл. Эгерде мындай шарт болбосо ишкердик натыйжасы төмөн болушу ыктымал. Бул түшүнүктүү эле болсо керек, себеби ишкердиктин өзү татаал жана жука материя сыяктуу болот. Кандайдыр бир участкасто кемчилдик же болбосо андан да орчундуу кыйроо болсо, бул автоматтык түрдө башка участкаторго өз таасирин тийгизет. Демек ишкердик бардык жагынан татаал мүнөздүү жана ал комплекстүү жагдайга ээ.

1.2. Кичи ишкердиктин уюштуруу формалары жана алардын ишмердүүлүгүнө таасир эткен факторлор

Ишкерлер өздөрүнүн ишкердик миссиясын аткаруу үчүн официалдуу иретте уюштуруу формаларга ээ болуусу абзел. Алар тартипке ылайык мамлекеттик каттодон өтүүсү зарыл жана алардын дареги, эсеп-кысап счеттору жана башка реквизиттери болушу керек. Жеке ишкерлер болсо ар бир өлкөдө орун алган тартип боюнча кандайдыр бир деңгээлде мамлекет менен байланышта болуп, тийиштүү статуска ээ болуулары зарыл. Ушул элу учурда мисалы, Кыргызстанда түзүлгөн шартка ылайык ишкердүүлүктүн кээ бир жагдайлары эске алынбай жатат. Мисалы, көп эле жеке ишкерлер мамлекеттик каттодон өтүшпөйт.

Албетте жактардын түзүлүшү жалаң гана ишкерлердин салык маселелеринен качуусу же болбосо алардын тартипти билбегендигинен гана эмес башка бюрократтык негиздер менен дагы түшүндүрсө болот.

Мисалы, салык органдары ишкердик документтерин жасоодо көп эле учурда керексиз тоскоолдуктарды жаратат. Экинчиден официалдуу каттоодон өткөн жалаң гана жеке ишкерлер эмес (кичи ишканалар, дыйкан чарбасы, өндүрүштөгү кичи ишканалар, соодадагы сатык точкалар) ж.б.

структуралар каттоодон кийин ишке киришпей, өздөрүнүн ишкердүүлүк ишин баштабай туруп токтотуп койгон учурлар дагы көп кездешет.

Мындан тышкары совет мезгилинен кийинки учурда тийиштүү иш чаралар өткөрүлбөй келген, кала берсеушул күнгө чейин бул маселе, башкача айтканда кичи ишкердүүлүк тийиштүү тартипке келе элек. Ушундан улам кээде “бир күндүк” ишкердик структураны да байкоого болот.

Негизинен ишкерлердин уюштуруу формалары ар түрдүү себептерге байланыштуу. Алардын арасында эң негизги болуп ишканалардагы кызматкерлердин саны жана ишканалардагы өндүрүштүн же кызмат көрсөтүүсүнүн көлөмүнө ылайык болот. (табл. 1.1)

Таблица 1.1. Ишканаларды классификациялоо белгилери

Классификациялык код	Кызматкерлерге төлөнгөн орточо тизмелик саны боюнча ишкананын тиби	Кызматкерлерге төлөнгөн орточо тизмелик санынын маанилеринин босогосу жана интервалы		Жүгүртүүнүн (өндүрүүнүн, иштердин жана кызмат көрсөтүүлөрдүн) жалпы көлөмүнүн маанилеринин босогосу жана интервалы	
		I топ	II топ	I топ	II топ
10	Чакан ишканалар анын ичинде өзгөчө чакандар	50гө чейин кошо эсептегенде 15ке чейин кошо эсептегенде	15ке чейин кошо эсептегенде 7ге чейин кошо эсептегенде	500гө чейин 150гө чейин	500гө чейин 230га чейин
20	Орто ишканалар	51ден 200гө чейин	16дан 50гө чейин кошо эсептегенде	500дөн 2000ге чейин	500дөн 2000ге чейин
30	Ири ишканалар	201ден жогору	51ден жогору	2000ден жогору	2000ден жогору

Маалымат булагы: “Кыргызстандагы чакан жана орто ишкердик”. Статком 2010-2014.

Таблица көрсөткөндөй кичи ишканаларга 50гө чейин кызматкерлери бар аструктура кирет, анын ичинен өзгөчө чакандар 15ке чейин, ал эми экинчи тобуна өтө чакандар 7ге чейин кызматкерлери барлар саналат. Ушул эле учурда кичи ишканаларды өндүрүүнүн көлөмү аркылуу да аныктасак болот.

Тактап айтканда, эгерде ишкана бир жылда 500 миң сомго чейин товар өндүрсө же кызмат көрсөтсө, анын ичинен 150 миң сомго чейинкилери өзгөчө кичине ишканалар деп эсептелет.

Албетте ишканалардын жогоркудай тартиптеги бөлүнүшү эсеп-кысапта статистикалык отчетторду түзүүдө бир топ ыңгайлуулукту түзөт, себеби ишканалардын товардык соодасы ишкананын атаандаштыкка туруштук берүүсүнө, чыгарган товарларга муктаждыкка жана башка шарттарга байланыштуу болот.

Ишканаларды классификациялоонун дагы бир мааниси алардын бири-бирине болгон катнашын аныктоо жана ар бир тармактагы ишканалардын өз ордун табуу болуп эсептелет. Мисалы 2015-жылдын 1-январына карата Кыргыз Республикасында 13,5 миң ишканалар, анын ичинен 12,7 миң чакан, 0,8 миң орточо ишкана иштеген. Ишканалардын 25 пайыздан көбү өзүнүн ишмердигин дүң жана чекене соода; автомобилдерди жана мотоциклдерди оңдоодо, 16,5 пайыз өнөр жайда, 11,8 пайызга жакыны кесиптик, илимий жана техникалык ишмердикте ишке ашырышкан.

2015-жылдын 1-январына карата өзүнүн бизнесин ачууга катталган жеке ишкерлердин саны 350,7 миң адамды түзгөн.

2010-2014-жылдардагы чакан жана орто ишкердик субъекттери тарабынан өндүрүлгөн орточо эсеп менен кошумча дүң наркынын үлүшү ИДПга карата 40 га жакын жакын пайызды түзөт. 2014-жылдын жыйынтыгы боюнча анын көлөмү 155485,4 млн. сом өлчөмүндө же ИДПга карата 39 пайызга түзүлгөн.

Кичи ишканалардын формасын аныктоодо эң негизгилерден болуп алардын алдыга койгон милдеттерди аткаруудагы ыкмалар болуп эсептелет, себеби ар кандай уюштуруу форма жалаң гана аткарган жумушуна, профилине же болбосо тармагына карабастан иш жүргүзүүдөгү мүнөздөргө көз каранды боло алат. Ушуга байланыштуу ишкердүүлүктүн негизги миссиялары тууралуу сөз салсак да болот. Төмөндө практикада ишкердүүлүк жөнүндө көп таралган пикирлерди да айтсак болот. Алар төмөнкүлөр:

- ишкер адам тобокелчиликке барууга даяр болуш керек;
- экономикалык ишмердүүлүктү жүргүзүүдөгү ортомчулук милдетти аткаруу;
- ишкердүүлүк киреше алууга багытталган ишкердүүлүк;
- жеке жана инновациялык демилгелердин негизинде иш жүргүзүүчү структура;
- өзүнүн кызыкчылыгын коргоодогу чөйрө;
- экономикалык кызмат аркылуу пайда табуучу жумуш ж.б.

жогоруда айтылгынгы байланыштуу ишкердүүлүктүн такталган уюштуруу формалары дагы мааниге ээ. Алар негизинен өндүрүштүн, сооданын, инфраструктуранын түрлөрүнө жараша болот.

Таблица 1.2 Ишкердүүлүктүн уюштуруу формалары

Классификациялык белгилери	Формалары	Кайсы тармакта (чөйрөдө) колдонулат
Жеке ишкердүүлүк	Жеке ишкер	Үй-бүлөлүк жана жеке ишкердүүлүк
Коллективдүү ишкердүүлүк	Соода жолдошчулук	Соода
	Келишимдүү жана уставдык жолдошчулук	Соода жана башка бизнес чөйрөсүндө
	Жоопкерчилиги чектелбеген коом	Бизнестин ар кандай түрлөрүндө
	Комендаттык коом,	Бизнестин ар кандай түрлөрүндө
	Жоопкерчилиги чектелген коом	Бизнес чөйрө, үй-бүлөлүк ишкердүүлүк
	Акционердик коом	Реалдуу сектордо
	Дыйкан жана фермердик	Айыл-сарбада

	чарбалар	
--	----------	--

Маалымат булагы: автордун түзүүсү.

Жогоруда келтирилген маалыматтар боюнча ишкердүүлүктүн негизинен эки уюштуруу формалары болот. Экономикадагы ишмердүүлүктүн түрлөрүнө жараша жана реалдуу секторлордун өзгөчөлүгүнө карап ар түрдүү формадагы ишкердүүлүктүн түрлөрүн көрсөк болот. Мисалы, айыл чарбасындагы дыйкан жана фермердик чарбалар негизги уюштуруу формалар болуп саналат. Мындай чарбаларда бир эле учурда ишкердүүлүк чарбасы деп да айтсак болот. Себеби ар кандай чарбалардын максаты жалаң гана айыл чарба продукцияларын өстүрүү эмес, ошол эле учурда пайда алуу болуп эсептелет. Экинчи жактан айыл чарба продукцияларын өстүрүү өнөр жайдагы калыптанып калган өндүрүшкө караганда көбүрөөк изденүү, башкача айтканда ишкердүүлүк жөндөмдүүлүктү талап кылат. Эгерде курулушта же өнөр жай ишканаларында жумушчу күч негизинен калыптанган технология, орнотулган тартип боюнча ар күнү бир эле, бир типтүү жумуштарды аткарсак, айыл чарбада табигый шарттардын өзгөрүлүп тургандыгына байланыштуу улам жаңы ыкмаларды колдонууга түрткү берет, башкача айтканда айыл чарбасында изденүү маселеси башка тармактарга караганда курчурраак турат. Бирок бул айыл чарбасындагы эмгек татаал экендигин бтлдирбейт, себеби өнөр жайда, курулушта эмгектин татаалдыгы жогору болот да, ага жумушчу күч атайын билими жана тажрыйбасы аркылуу аткарат.

Өзгөчө көңүл бура турган нерсе бул бизнестеги жеке ишкердүүлүк. Ал экономиканын бардык тармактарында орун алат. Мисалы, айыл чарбада бул үй-бүлөлүк ишмердүүлүк, жеке көмөкчү чарба жүргүзүү, ал эми өнөр жайда же курулушта жеке ишкердүүлүктүн да орду бар. Ушул эле учурда ишкердүүлүктүн орчундуу бөлүгү анын коомдун коллективдик формаларында жүргүзүлөт. Айрым учурда ишкердүүлүк менен өндүрүштү уюштуруу формаларынын тыгыз байланышын белгилөө менен алардын айырмачылыгын дагы белгилеп кетиш керек.

Биздин оюбузча өндүрүштү уюштуруу формадан ишкердүүлүктүн формасы төмөнкүлөр менен айырмаланат:

- жаңы ишмеркердүүлүктүн чөйрөсүн жана өзүн издейт, ал эми тажрыйбалуу ишкер өндүрүштүн технологиясын өзгөртүү жана чыгарылган буюмдардын ассортиментин кеңейтүү менен алек болот;
- рыноктун конъюктурасын изилдөө, ошого жараша чечим чыгаруу ишкердүүлүктүн ийкем жумуштарынан болуп эсептелет, ал эми калыптанган өндүрүш структурасында мындай ийкемдүүлүк бир топ кыйынчылыктар менен коштолот;
- ишкер чөйрөсүндө ийкемдүүлүктү камсыз кылууда ишкананын мүмкүнчүлүктөрүн баалоо негизги милдеттери болот. Ал эми өндүрүштө өзгөчө орто жана чоң ишканаларда мүмкүнчүлүктөрдү баалоо бир топ параметрлер менен чектелген;
- ишкердүүлүк атаандаштык артыкчылыктарды пайда кылууда өзгөчө жергиликтүү уникалдуу ресурстарды пайдаланууда өндүрүштүк ишканаларды түзүүгө караганда мөөнөтү жагынан жана уюштуруу маселелери боюнча артыкчылыкка ээ.

Албетте ишкердүүлүктө уюштуруу форма негизгилерден болуу менен биргеликте алардын турмуш циклине да көңүл буруу керек. Мисалы, Кыргызстанда өткөн кылымдын 90-жылдарынан XXI кылымга чейинки аралыкта ишкер ишканаларды өтө эбегейсиз көп санда ачкан. Бирок ушул учурда мисалы, Ош облусунда ачылган ишканалардын 15-18 пайызы өз иштерин баштабай туруп жабылууга дуушар богон. Ал эми 20-30 пайызы 2-3 жылга жетпей өздөрүнүн ишкердүүлүгүн токтотушкан, 10-15 пайыз ишканалар гана өздөрүнүн ишмердүүлүгүн улантып келе жатат. Албетте мындай көрүнүш дүйнөлүк практикадагы көрүнүштөргө окшош болгону менен ишкердүүлүктүн оңой эместигин, ага тоскоолдук кылган объективдүү же субъективдүү факторлор бар экендиги билинди. Алгачкы мезгилде кичи ишканаларды ачуу бир топ жеңил болсо, улам-улам бул маселе татаалдашып

административдик жана бюрократиялык, жасалма тоскоолдуктарды жаратуу менен да коштолду.

Негизинен ишкердүүлүктү уюштуруу максатында аларга таасир этчү факторлорду аныктоо дагы чоң роль ойнойт. Учур талабына туура келүүчү жаңы идеяны табуу, аны практикалык жактан ишке ашыруу ар бир ишкердин, эң негизги жана өтө татаал милдеттеринин катарынан орун алат.

Мындай талылуу маселени туура, өз убагында туура чечүүгө жетишүү үчүн чыгармачылык менен ой жүгүртүү, жаңы чечимди табуу жетишсиз, ошондуктан калыптанган жагдайга карата болгон мүмкүнчүлүктү туура пайдаланууну алдын ала билүү эң башкы маселе болуп эсептелет. Тагыраак айтканда, “иштиктүүлүктүн” маңызына дал келүүчү сезимталынын ийкемдүүлүгү, тынымсыз изденүүчүлүк, чыгармачыл маанай, пайданы жана артыкчылыкты камсыз кылууга жетишүү ж.б кирет.

Эл аралык калыптанган тажрыйба көрсөткөндөй ишкердиктин негизги параметрлери экономиканы өнүктүрүүдө өзгөчө орунду ээлейт. Эң башкысы ишкердик жер, капитал, эмгек сыяктуу башкы ресурстардан өзгөчө ресурс катары айырмаланат. Анын өзгөчөлүгү жана негизи функциясы өндүрүштүн ар кыл факторун бөтөнчө ыкмада бириктирүүнү жана аракетке келтирүүнү камсыз кылуусу менен артыкчылык кылат. Мындай жагдайды түзүү, жыйынтыгында ийгиликке жетишүү ишкердин башкаруучулук талантына, жеке көрсөткүчтөрүнө, кыраакылык сапатына түздөн-түз байланыштуу.

Ишкердин жеке негизги сапатын Америкалык башкаруу ассоциациясы төмөнкүдөй көрсөткүчтөрү менен ачып көрсөтүүгө аракет кылган:

- жаңы мүмкүнчүлүктүрдү эртелеп издөө демилгеси;
- алдыга коюлган максатты ишке ашыруу үчүн талыкпай изденүү, артынан түшүү жана туруктуулукту, тынбай иштөөгө жетишүү;
- алдыда кездешүүчү тобекелдикке даяр болуу, кам көрүү, жоопкерчиликти толугу менен өзүнө жүктөө;

- тигил же бүл өндүрүштүк, уюштуруучулук ишти аныктоодо өз алдынча чечүүгө жетишүү, өзүнө толук ишенүү;
- баштаган ишти натыйжалуу, сапаттуу бүткөрүүгө чыгармачылык, изденүү менен аракет кылуу, жыйынтыгын чыгаруу;
- бизнестеги, айрыкча кичи, орто бизнестеги негизги багыттарын келечектеги өнүгүү өзгөчөлүктөрүн көрө билүү;
- жекече уюштурууну, талап кылууну так аткаруу, кол астында иштегендердин жасаган жумуштарын көзөмөлдөй билүү;
- улам жаңы маалыматтар боюнча толук кабардар болуу, иштиктүү карым-катнашты жүргүзүү, өтө ийкемдүүлүктү калыптандыруу.

Иштиктүү келип чыккан ой толгоолорду жыйынтыктоочу, практикалык жактан колдоно билген, кандайдыр бир жаңылыкты табууга жөндөмдүү, айрым кайталангыз жолдордукөрө билген, болгон түйшүктү толугу менен мойнуна алган, ар бир ишке жоопкерчиликте мамиле кылган адам, ишкер катары эсептөөгө арзыйт. Мындай ар тараптуу, билгиликтүү адамдар, албетте, бизнестен башка дагы багыттарда арбын кездешет. Ошондуктан, ишкердикти экономика секторлорунун бардыгында, тейлөө чөйрөсүндө уюштурууга, жөнгө салууга болот. Эгерде, ал адам демилгелүү, жаңы ой толгоону сунуштаганга жөндөмдүү, өз алдынча чечим кабыл алууга эрки, деңгээли жетсе, баштаган ишинин аягын натыйжалуу чыгарса ишкерликке өз бизнесин уюштурууга толугу менен төп келет.

Албетте, ишкердикти уюштуруу эң ириде эркти, акча каражатын, билим деңгээлин, белгилүү өлчөмдө тажрыйбаны талап кылат дагы, түрдүү белгилери жагынан бир топ айырмаланат. Буларга ишке ашырылуучу жумуштун түрлөрү, менчиктүүлүктүн формасы, мүлк ээлеринин саны, уюштуруу-укуктук, жөнгө салуу экономикалык формасы, жалданма эмгекти пайдалануунун өлчөмү ж.б кирет. Мындай шартта башкы орун фирма сунуштаган товарлар жана тейлөө көрсөтүү эмес, иштин стилине жана жыйынтыгынын үзүрлүү бүтүшүнө таандык.

Кичи бизнести калыптанган тажрыйбаларга ылайык, төмөндөгүдөй классификацияга ажыратып талдоонун негизинде тиешелүү жыйынтык чыгарууга мүмкүнчүлүк түзүлөт:

- менчиктүүлүгү жагынан (жеке менчик, мамлекеттик, муниципалдык ж.б);
- иштиктүүлүгү боюнча (коммерциялык, коммерциялык эмес ишканалар) экономикалык секторлорго тиешелүү жагынан (өнөр жайы, агрардык комплекс, транспорт түйүндөрү, курулуш жайлары ж.б);
- көлөмү жагынан (ири, орто, чакан ишканалар);
- ишинин жагдайына карата (изилдөө, долбоорло, конструкциялоо, өндүрүштүк, сатыкка байланыштуу мекемелер, ишканалар);
- түзүмү жагынан (адистештирилген, товардын айрым түрлөрүн чыгаруучу ишканалар, диверсификациялаган ишканалар);
- капиталынын топтолушу боюнча (улуттук, чет өлкөлүк, аралаш ишканалар).

Жалпы эле ишкердикти, анын ичинде кичи бизнести калыптандырууга ар кандай факторлор, шарттар олуттуу таасирин тийгизет. Буларды шарттуу түрдө тышкы жана ички чөйрөгө ажыратып талдоо методикалык жактан туура деп эсептейбиз.

Иликтөө көрсөткөндөй кичи ишкердиктин субъектилерин курчап турган, алардын ишине таасирин тийгизүүчүлөр тышкы чөйрөнүн уңгусун түзөт. Бизнестин мындай түрүнө тышкы чөйрөнүн, таасири эң эле түрдүүчө, тагыраак айтканда түздөн-түз жана кыйыр түрүндө көрүнүшү ыктымал. Ошондуктан тышкы чөйрөнү ич ара алыскы жана жакынкы чөйрөгө ажыратуу зарылчылыгы келип чыгат. Алыскы чөйрөнүн элементтерине негизинен тигил же бүл өлкөнүн же региондун жалпы экономикалык абалы, укуктук, илимий-техникалык, технологиялык, социалдык-демографиялык, саясий, жаратылыш потенциалы, климаттык шарты, экологиялык факторлору

кирет. Булар кичи бизнестин өнүгүшүнүн жалпы абалына тигил же бул өлчөмдө таасирин тийгизип турат. Ал эми жакынкы чөйрөнүн кичи бизнеске тийгизүүчү факторлордун чыгуусун «инфраструктура» терминине бириктирип кароо, аларды иликтөөгө тийгизүүчү таасирин аныктоого шарт түзөт. Буларга негизинен өндүрүштүк, экономикалык, социалдык, жаратылыш элементтердин чогундусу тиешелүү.

Кичи ишкердикти өнүктүрүүгө таасирин тийгизүүчү тышкы чөйрөнүн негизги элементтерине негизинен мыйзам чыгаруучу бийлик (республикалык, региондук, муниципалдык), мамлекеттик жана муниципалдык башкаруу органдары, көзөмөлдөөчү–надзордук, фискалдык органдар, финансы-кредит институттары, инвесторлор, карыз берүүчүлөр, камсыздандыруу уюмдары, колдоо жана өнүктүрүү инфраструктурасы (бизнес-инкубаторлору, бизнес-борборлору ж.б.), консалтингдик, аудитордук фирмалар, керектөөчүлөр, жөнөтүүчүлөр (сырьё, жабдуулар, эмгек капиталы), тейлөө кызматы (транспорт, коммуналдык тейлөөлөр), атаандаштар, ортомчулар, массалык маалымат каражаттары, коомдук жана саясий уюмдар, криминалдык түзүмдөр, жаратылыштын айлана - чөйрөсү кирет. Жогорудагы саналып өткөн тышкы чөйрөнүн элементтери кичи ишканалардын иштешине түрдүү өлчөмдө таасирин тийгизиши ыктымал. Бул көбүнчөсү фирманын беттеген адистигине, чыгарган товарларынын, тейлөө көрсөтүүнүн көлөмүнө, түрүнө, карым-катнашынын арбындыгына тыгыз байланыштуу.

Адистердин аныктоосу боюнча кичи ишканалардын ички чөйрөсүнүн элементтерине негизинен төмөнкүлөр таандык: ишкердин өзү, жалданган жумушчу, кызматчылар, бизнестин башкаруунун системасы, ар кыл ресурстар менен камсыздалуусу, технология жана жабдуулар ж.б. Кичи бизнес эң алды менен чарба чөйрөсүндө иштиктүүлүгүнүн натыйжасынан пайда табуу, экономикалык эркиндиги, инновацияны ыкчам колдонуу, товарларды, тейлөө кызматын базар алкагына чыгаруу мүмкүнчүлүгү, ийкемдүүлүк өзгөчөлүгү жагынан айырмаланат. Эң башкысы ишканаларда иштегендердин

санын аздыгы фирма башчысы менен андагы жумуш аткаргандардын ортосундагы тыгыз байланыштын түзүлүшү, карым-катнаш кылышы, жыйынтыгында келип беттеген багытын ишке ашырууга, арбын пайда табууга көмөктөшөт. Чыгарган товарларын сатуучу базар алкагынын чакандыгы тигил же бул деңгээлде баа жана ошол тармактагы товарын өткөрүүнүн көлөмүнө анчалык терс таасирин тийгизбейт. Анын үстүнө ишкерлер менен товарды, тейлөөнү керектөөчүлөрдүн ортосунда акырындап калыптанган ишенимдик бирдиктүү байланыш чоң мааниге ээ болуп турат. Тагырак айтканда фирмада иштегендер менен товарды сатып алуучулар, тейлөө кызматын пайдалангандар, бири экинчисин дагы таанып калат.

Учурдагы тажрыйба көрсөткөндөй кичи жана орто бизнес менен алектенгендер банктардан алган кредитинин ченелүүлүгү өздөрүнүн жеке каражаттарын чегерүүсү, “формалдуу эмес базар капиталын (жоромолдошторунун, досторунун, туугандарынын ж.б. акчаларын) колдонуу мүмкүнчүлүгү жагынан айырмаланат. Экономиканын мындай секторунда бизнестин ири түрлөрүнө салыштырмалуу негизги капиталга караганда айланма капиталдын үлүшү бир кыйла жогору экендиги менен айырмаланат.

Кичи ишканалардын негизги функциялары экономикалык негизге келип такалат. Анткени, ишкер *биринчиден*, ал фирмасына кызматчыларды, жумушчуларды алып, ишке чегерүүчү, *экинчиден*, товарды чыгаруучу жана тейлөө ишин жүргүзүүчү, *үчүнчүдөн*, илимий техникалык прогресстин, технологиялык процесстин катализатору, *төртүнчүдөн*, тиешелүү өлчөмдөгү салык өлчөмүн төлөөчү, *бешинчиден*, базар экономикасынын шартында калыптанган агент болуп эсептелет.

Кичи ишканалардын абалына таасир этүүчү дагы бир көрүнүш бул ички жана тышкы чөйрөлөр. Тактап айтканда иски чөйрөдөгү кичи ишканалардын структурасы (системанын элементтери) жана тышкы байланыштардын абалы канчалык ички структура жана байланыштар туруктуу болсо, ошончолук ишкананын абалы да туруктуу болот. Башкача

айтканда туруктуулук ишкананын ичинде стабилдүүлүк айкындыкты жана максатка жетүүдөгү иш чаралардын ашышына гарантия бере алат.

Албетте кичи ишкананын натыйжалуулугу көп нерседен көз каранды. Бирок ушул эле учурда кичи ишканалардын дайыма милдеттүү түрдө аткара турган миссиясынын негизги топтору бар. Алардын ичине социалдык маселелерди чечүү да кирет. Ишкердүүлүк ишкана, мамлекет менен байланышта салык маселелери, милдеттүү түрдө төлөөлөр, айлана чөйрөнү бузбоо, мыйзамдагы келтирилген жоболорду бузбоо ж.б. ушул сыяктуу милдеттер турат. Бул милдеттердин көпчүлүгү калктын социалдык маселелери менен байланышкан.

Тилекке каршы практика көрсөткөндөй ишкерлер тарабынан салыкты төлөө, же толук түрдө төлөө учурлар көп кездешет. Андан сырткары ишкердүүлүктү көмүскө түргө айлантуу, жалданма жумушчулардын кызыкчылыктарын басмырлоо, эмгек кодексиндеги эрежелерди бузуу ж.б. тартип бузууларкөп эле кездешет.

Дагы бир айта турган нерсе бул ишкердик чөйрөдө иштегендердин басымдуусу өздөрүнүн потенциалдык чыгармачылыгын, мүмкүнчүлүгүн пайдаланууга, далилдөөгө, ырастоого мүмкүнчүлүк түзүлөт. Буларды көп жылдык тажрыйба көрсөткөндөй социалдык жактан мүчүлүштөрү кездешкендердин (аялдар, студенттер, оорукчандар, пенсионерлер, качкындар) эмгеги арбын колдонот. Калктын мындай каттары чоң фирмалардан иш табуусу кыйла көйгөйдү жаратат. Учурда кичи бизнестин калыптануусу экономика секторлорун өнүктүрүүнүн өзөктүү бөлүгү катары эсептелет. Мындай жагдайды чарба комплекстери мыкты жолго коюлган мамлекеттердин тажрыйбасы толук ырастайт. Бирок, Кыргызстанда кичи бизнестин өнүктүрүүнү жөнгө салууга маани берилбей келет. Ушундай өксүктү толук эске алып, буга чейин жасалган иштерди жеткиликтүү иликтеп, соңунан өнүккөн өлкөнүн социалдык-экономикалык саясатындагы башкы багыттарын кайрадан карап чыгып, тиешелүү чечимдерди кабыл алуу учур талабы. Тагыраак айтканда, импорттун көлөмүн кыскартуу, экспорттун

үлүшүн арбытуу, тышка чыгарууга, атаандаштыктын талабына төп келгидей, сапаттуу товарларды даярдоого, айыл чарба продукцияларын кайра иштетүүнүн негизинде экспорт көлөмүн арбытууга ар тараптуу шарт түзүү. Бирок, инфляция төмөндөбөй жатканда, банк ставкасынын жогорку деңгээлинде, өнөр жай өндүрүшүнүн өтө төмөндөп кетишинин, ошондой эле жалпы туруктуулук ойдогудай абалга жете электе, инфраструктурасынын сапатынын талапка туура келбей жатышы, жаңы товарларды чыгарууга өбөлгө түзүп, түрткү болуучу илимий изилдөө иштеринин солгундугу, кадрлардын тартыштыгы сыяктуу факторлорунун шартында өтө татаал экендигин эске алуу зарыл. Анын үстүнө илим изилдөө иштерин жүргүзүүгө жана илимдин кадрларын даярдоого бөлүнгөн акча каражаттарынын көлөмүнүн убакыт өткөн сайын кыскарышы жаңы, атаандаштыкка туруштук бергидей товарларды чыгаруу биртоп кыйындайт.

Кичи ишканаларды арбытуу жана талапка жооп бергидей деңгээлин көтөрүү нормативдик-укуктук базасын жетиштүүлүгүнө, тактыгына, атаандаштык чөйрөнүн базар экономикасынын талабына дал келгидей калыптанышына, мамлекеттин ишкердиктин ишин жөнгө салуунун ыкмаларынын, формаларынын ийкемдүүлүгүнө тыгыз байланыштуу. Кыргызстанда кичи ишкердикти калыптандыруу кыйла татаал шартта жүргүзүлүп, азыркыга чейин, далай чечилбей жаткан көйгөйлөр орун алган. Ошол эле учурда базар мамилелеринин негизги принциптери ишке ашып, экономика секторлорунун, анын ичинде кичи бизнестин өнүгүшүнө оң таасирин тийгизип жатат.

Дүйнөнүн көп өлкөлөрүндө ишкердиктин анын ичинде кичи бизнести өнүктүрүүдө мамлекеттин мааниси улам барган сайын күч алып жатат. Социалдык жактан калыптанган базар экономикасы мамлекетти ишкердикти өнүктүрүүнүн кыймылдаткыч күчү, аспабы, түрткү берүүчүсү катары мажбур кылат.

Ишкердикти калыптандыруу жана андан ары карай натыйжалуу өнүктүрүүнү малекет тарбынан жөнгө салуу, ошондой эле кичи ишкердиктин

келечектеги багыты боюнча көптөгөн изилдөөлөр жүргүзүлүп, теориялык, практикалык негизде илимий эмгектер даярдалган. Ишкердикти өнүктүрүүнүн учурдагы теориясын негиздөөчү катары Друкер П., Санто Б. ж.б эсептелет. Булардын көпчүлүгү ишкердикти башкаруунун өзгөчө түрүнө байланыштырып талдоого аракет кылышкан. Мунун өзөгүн төмөнкүдөй стратегиялык багыттар камтыйт:

- ишкердикти чоң кичинесине карабастан бардык түзүмдөрүнө инновацияны үзгүлтүксүз жана кеңири колдонуу;
- ишкердикке таасирин тийгизүүчү жана башкаруу чөйрөсүндөгү тобокелдикке тиешелүү инновациялык өзгөрүүлөрдө, башкы, келечектүү багыттарын алдыртан байкоо, тиешелүү камылга көрүү.

Жалпы ишкердиктин, анын ичинде кичи бизнестин теориясын учур талабына ылайыктап жөнгө салуу, практикалык жагын кеңейтүү, технологиянын уламдан улам ыкчам өзгөрүп жатышын, айрыкча технологиялык ноу-хаунун өндүрүш нугундагы кенейишин, кийинки кезде керектөөчүлөрдүн жекелик түрүнүн тез арбып келе жаткандыгын дайыма көз салып, иликтеп туруу талап кылынууда. Анткени, ушундай багыттагы ишкердик, тагырак айтканда инновацияны кеңири пайдалануу аркылуу кичи бизнести өнүктүрүү келечекте кыйла күчөй тургандыгы белгилүү болууда.

Ушул эле учурда жаңы технологиялар, инновациялык ыкмалар жана чакан ишканаларды жабдуу маселелери өтө орчундуу маселелерге кирет. Чындыгында чакан ишканаларда эмгектин канчалык техникалык камсыздоосу жогору болсо да атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү артат. Ал эми жаңы технологияны колдонуу, уюштуруудагы прогрессивдүү ыкмалар, кеткен каражаттарды үнөмдөөгө көмөк көрсөтүп, өндүрүштүн маданиятын көтөрөт.

Ушул эле учурда интенсивдүү жүрүп жаткан глобалдык маселелер жана атаандаштыкка туура келе турган жагдайлар өзүнчө көйгөйлөрдүн тобун түзөт.

Бул эң алды менен атаандаштык ресурстарды үнөмдөөнүн, натыйжасынын өсүшүнүн, жалпы эле коомдук өнүгүшүнүн башкы кыймылдуу күчүнө айланып бара жаткандыгы аркылуу өзгөчөлөнөт.

“Универсалдуу бизнес-сөздүктө” атаандаштык бул товар чыгаруучулардын кеңири мааниде алып караганда бардык экономикалык базар алкагындагы субъектилердин ортосундагы таймаш болуп эсептелет деп баса белгиленген [1]²².

Бай тажрыйба көрсөткөндөй атаандаштык төмөнкүдөй белгилери менен айырмаланат:

- продукцияны техникалык, экономикалык параметрлеринин системасындагы долбоорлонун, даярдоонун сатканча жана өткөзгөндөн кийин тейлөө, керектөө баскычтарынын бардыгында таасирин тийгизип турат;
- базар мамлелеринин системаланган курамы катары эсептелет дагы, ага таандык элементтердин бардыгын (өндүрүш чыгымдары, бааны калыптандыруу, ишканаланы жана мекемени жана тейлөөнү) калыптандырат;
- чарба жүргүзүүнүн базардык ыкмаларынын пайдубалы катары таасирин тийгизип, продукциянын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн калыптандуурунун негизин түзөт.

Мындай жалпылатып талдоону иликтей келгенде атаандаштык мамлени макро, микро жана мезо деңгээлде айрымалап талдоо методикалык жактан туура багытты көрсөтөт. Атаандаштык жөндөмдүүлүктү микро деңгээлде, тагыраак айтканда компаниялардын, анын ичинде кичи ишканалардын ортосундагы нуктан алып караганда тигил же бул товарды азырак каражат жумшап чыгарууда эмгек, материалдык жана финансылык ресурстарды кыйла натыйжалуу пайдалануу нугунда талдоо башка орунга чыгат. Учурда атаандаштык жөндөмдүүлүгү жана натыйжалуулугу

²² Лозовский Л.Ш. Райзберг Б.А. «Универсальный бизнес-словарь»-М., 1997.

инновациялык өзгөчөлүгү, илимий иштерди жүргүзүү, жаны товарларды базарга алып чыгуу, мурда сатыкка чыккан товарлардын сапатын жагдайга карата жакшыртуу иштерин жүргүзүүнү жөнгө салып турууга тыгыз байланыштуу [2]²³. Ошол эле учурда компания чоң, кичинесине карабай инновациянын башкы булагы катары эсептелгендигине карабастан, анын инновациялык процесси бир катар олуттуу факторлордун тийгизүүчү таасирине тыгыз байланыштуу.

Атаандаштык жөндөмдүүлүктү мезо деңгээлде Томсон А.А., Стрикленд А. кыйла кеңири мааниде карап чыгышкан ²⁴. Булар атаандаштыктын төмөнкүдөй кубатын бөлүп көрсөткөн: тармактын ичиндеги сатуучулардын ортосундагы атаандаштык, өтүмдүү товардын болушу; тармакка жаны атаандаштардын кирүү мүмкүнчүлүгү, жөнөтүүчүлөрдүн (товарды) таасири жана керектөөчүлөрдүн өзүнүн шартын таңылоо жөндөмдүүлүгү ж.б.

Бардык учурда эң татаал жана түрдүү багыттуулугу жагынан улуттук атаандаштык жөндөмдүүлүгү түшүнүгү, тагырак айтканда макродеңгээлдеги атаандаштык өзгөчө айрымаланат. Бул улуттук экономиканын курамындагы чарбалык өсүү ылдамдыгы, калктын жумуш менен камсыздалышы. жарандын анын кирешесинин деңгээли ж.б. көрсөткүчтөрдү камтыйт. Ушундай экендигин таанымал илимпоз Портер М. өз учурунда таамай белгилеген. Анын пикири боюнча улуттук экономиканын деңгээлиндеги атаандаштык жөндөмдүүлүк өлкөдөгү ресурстарды үнөмдүү пайдаланууну, жарандын жашоо тиричилигин кыйла жогорулатууну камсыз кылууну көздөйт. Бул атактуу профессор атаандаштыктын, тармакка жана бизнестин масштабына карабастан төмөнкүдөй беш кыймылдаткычын бөлүп көрсөткөн:

- жаңы атаандаштардын пайда болушунун коопсуздугу;

²³ Семенова Е. «Возможности инновационного типа развития» Экономист, 2006 -№3 – С. 14-26.

²⁴ Томсон А.А., Стрикленд А. «Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии» Пер.санг. Под редакцией Л.Г.Зайцевой М., 1998. –С 158.

- товарларды алмаштыруунун келип чыгышынын коопсуздугу;
- товарларды комплектөөчүлөрдү жөнөтүүчүлөрдүн сатуу жөндөмдүүлүгү;
- сатып алуучулардын соодалашуу жөндөмдүүлүгү;
- калыптанган атаандаштардын ич ара тирешүүсү.

Портер Майклдын теориялык жактан атаандаштык жөндөмдүүлүктүн өз учурунда Куликов Г.В. дагы баса белгилеп көрсөткөн. Анын көз карашынан алганда өлкөнүн анык атаандаштык жөндөмдүүлүгү экономиканын улуттук тармактарынын эркин, таза базардын шартында товар чыгаруу жана тейлөө көрсөтүүгө жетишүү башкы маселе болуп эсептелет. Бул өз кезегинде ички, ошондой эле тышкы базар алкактарында, бир эле учурда жалданма эмгектин реалдуу кирешесинин өсүшүнүн талабына шайкеш келет^[25]36-бет].

Ишкердүүлүктүн негизги максаттарынын бири пайда табуу болгондуктан кичи ишкананын абалына келечекте боло турган тенденцияларды аныктоо тийиштүү божомолдорду эсептөө жана ишкананын келечектеги ишмердүүлүгүнүн кулк мүнөзүн аныктоо жана аларга туура багыт берүү да чоң мааниге ээ.

Албетте ишкананын келечектеги ишмердүүлүгүнүн натыйжалуулугун да бир топ таасирлер колдоп жүрөт. Булардын арасына төмөнкүлөр кирет:

- “таза соода” түшүнүгүн ишкердикти өнүктүрүүнүн, бир бөлүкчөсү катары кароо туура эмес экендигин белгилеген айрым изилдөөчүлөрдүн пикири калыптанган;
- кээ бир илимий булактарда, окуу-методикалык басылмаларда “ишкердикти” “ишкананын чарбалык иши” термини менен чаташтырган учурлар дагы байкалат.

²⁵Куликов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. М., 2000

Базар мамилелеринин шартында кичи ишкерликти өнүктүрүүнүн жүрүшүндө анын айрым функцияларын мамлекет тарабынан жөнгө салыптуруу зарылчылыгы келип чыгууда. Ушундай функциялардын бирин ишкердүүлүктө мыйзам ченемдүүлүк толук сакталуусу, тагыраак айтканда, экономика бул багытта “көмүскөгө” өтүп кетпестигин жана өндүрүлгөн капитал чет жакка агылбастан, өлкө чегинде калтыруу ээлейт. Мындай жоопту ишти туура жана билгичтикте чечүү үчүн эң алды менен ар тараптан иликтенип, илимий талдоо жүргүзүлгөн экономикалык саясатты күчөтүү талап кылынат.

Кичи ишканалардын ийгиликтүү ишмердүүлүгүнө дагы бир таасир эте турган нерсе бул кеңири жайылган кооперация формасы, башкача айтканда ар бри ишкананын өзүнүн интеграциялык процессинде өзүнүн ордун табуу. Тилекке каршы Кыргызстанда кичи ишканалар көпчүлүк учурда жеке иш кылуу менен алек болот да чоң ишканалар менен байланыш түзүүдөкыйынчылыктарга кездешет. Мындай абалдын бир топ себептери бар. Алардын ичинен тийиштүү деңгээлдеги чоң ишканалардын масштабы жана көлөмү бобогонунда. Мисалы, рынок шартына өткөнгө чейин Кыргызстан машина куруу тармагында Орто Азияда Өзбекстандан кийинки экинчи орунду ээлеп келген да, бул тармакта 14 чоң заводдор бар болчу. Анын ичинен Бишкектеги машина куруучу, айыл чарбасына техника чыгаруучу, электр тармагына жабдууларды чыгаруучу 3 завод, автомобиль машина куруучу завод, Оштогу насос куруучу завод, Каракол шаарындагы электр машина куруучу ишканалар бар эле. Учурда алардын бардыгы профилдерин өзгөртүп, машина куруу профилинен алыстап, кичинекей ар түрдүү буюмдарды чыгаруучу цехтерге айланган. Ушунун натыйжасында машина куруучу тармак жоголуп кетүүнүн босогосунда турат.

1.3. Кичи ишканаларды башкаруунун жана мамлекеттик жөнгө салуунун теориялык жана методологиялык аспектери

Ар тараптуу иликтөө көрсөткөндөй ишкердикти өнүктүрүү процессиндеги башкаруунун башаты П.Друкердин илимий эмгектеринде эң алгачкылардан болуп чагылдырылган. Ал “... башкаруу ишкердиктин бардык түрүн камтууга тийиш,...экономикалык чынжырчанын бардык баскычы жыйынтык чыгууга жана натыйжалуулукка багытталуусу керек” [268-бет] экендигин баса көрсөтүүгө жетишкен. Бул окумуштуу эң чоң милдеттин бири катары ишкердик коомун калыптандыруу идеясын көтөрүп чыккан. Ушундай ыкманын негизинде учур талабына дал келгидей, илимий негизде ишкерликтин уңгусун түзгөн өндүрүш процессин, тейлөө кызматын туруктуу өнүктүрүүгө мүмкүн экендигин баамдай алган. П.Друкердин учур талабына шайкеш келүүчү ишкердикти өнүктүрүү концепсиясын андан ары карай бир топ конкреттештирип башка дагы изилдөөчүлөр улаган жана теориялык жактан байыткан.

Алгачкылардан болуп Б.Санто учурдагы шарттын өзгөчөлүгүнө карата ишкердик философиясы кадимкиден башкача идеясынын философиясына өтө тургандыгын белгилеген. Ишкердиктин негизги функциясы ишкер чыгуучу же алынуучу жыйынтыгын божомолдоону, келечектеги максаттуу тилегине кантип жетүүнүн түпкү өзөгүн жана жолдорун билүү менен катар ал көздөгөн багытты өтө кылдат көзөмөлгө алуу зарылдыгын баса көрсөткөн. Анын көз карашы боюнча ишкер жеке менеджер катары өнүгүү стратегиясын калыптандырууда көрсөтүлгөн максаттардын негизинде улам баскычка көтөрүлүү керектигин көрсөткөн. Бул туралуу, тагырак айтканда, менеджерди төмөнкүдөй белгилеген “... учур талабына дал келүүчү ишкана ийгиликке жетишүү үчүн аны инновациялык менеджер жетектеши керек”. [2759-бет].

²⁶ Друкер П. «Задачи менеджмента в XXI веке» М.-СПб., Киев, 2000

²Санто Б. «Философия предпринимательства. Проблемы, теории и практики управления», 1990 №3 С.56

Ишкердикти иликтеген адистердин, окумуштуулардын, анын ичинде кичи бизнести өнүктүрүүнүн, теориясынын башкы багыттары азыркы ишкердик багытына, менеджер-новаторлукка дал келет.

Ааламдашуу шартында жана интеграциялык процесстин кеңейип жатышында кичи, орто ишкердиктин функциясын алдын ала мамлекет так аныктап, жөнгө салып турушу мыйзам ченемдүү көрүнүш экендиги анык.

Адатта, мамлекеттик жөнгө салуу кичи ишкердикке ыңгайлуу шарт, айрыкча социалдык-экономикалык, натыйжа берүүчү багыттарын өнүктүрүүнүн негизинде жүргүзүлөт. Ушундай жагдай калыптангандыгын ишкердик мыкты жолго коюлгандыгын ырастайт.

Ар тараптуу калыптанган кичи ишканаларды колдоонун ыкмалардын кеңейиши ишкердиктин мындай түрүн мамлекеттик колдоонун негизин кыйла бышыктоого олуттуу түрткү болууда (1.3-таблица).

1.3-таблица. Кичи бизнести мамлекеттик жөнгө салуунун негизи

Негизги өзөгү	Негизги өзөгүнүн чечмелениши
Кичи ишканаларды мамлекеттик жөнгө салуунун зарылчылыгы	Ишкердикке коомдук көз караштын активдүүлүгүн күчөтүү, орто катмардагы калктын кызыкчылыгын арттырууга багытталган иш-чараларды кеңейтүү.
Атаандаштыкты сактоо жана ишкерлердин айрым топторунун үстөмдүк кылышын чектөө	Мамлекеттик жөнгө салуу базар алкагынын калыптанган мыйзамын, ишкердик нуктагы атаандаштыкты четке какпоо жана чакан, орто бизнестин ишинин илгерилешине артыкчылык шарт түзүү.
Жөнгө салуу багытын так көрсөтүү	Мамлекеттик жөнгө салуу ишкердиктин, тигил же бул турунун багытын көздөп жана мыйзам ченемдүүлүгү менен бышыкталууга тийиш.
Кичи ишкердиктин коммерциялык ишин колдоо иретинде мамлекеттик түрдүү ресурстарды сарамжалдуу пайдаланууга жетишүү.	Мамлекет ишкердикти демилгени колдоп, чакан, орто ишканалардын социалдык – экономикалык нуктагы долбоорлорду акчалай каражат жагынан көмөктөшүү. Мындай максаттуу жумшалган бюджеттик каражаттардагы көзөмөлгө алууну күчөтүү.
Кичи бизнести өнүктүрүүнү ар тараптан колдоо боюнча мамлекеттик түзүмдөрдү атайын иштерди кеңейтүү	Ишкердиктин өлкөнүн экономикасына өз таасирин тийгизүүчү багыттарын колдоонун негизинде бизнестин орто катмарын калыптандыруу, экономиканын туруктуу, ыкчам өнүгүшүнө жетишүү.

Ишкердикти колдоону жөнгө салууну
бир нукка багыттоо

Мамлекеттик жөнгө салуу кичи ишкердикке
тиешелүү көйгөйлөрдү ар тараптуу чечүүнү
аныктоо.

Маалымат булагы: Автор тарабынан түзүлгөн

Жогорудагы таблицанын маалыматына ылайык мамлекет тарабынан кичи ишканаларды жөнгө салуу багыттары ар түрдүү, алардын көпчүлүгү мыйзамдар жана ар түрдүү нормативдик документтер аркылуу чагылдырылган. Ошондой болсо дагы айтып кетчү нерсе ар кандай закондор жана нормативдик актылар кечээ күндүн талабына ылайык келет, ал эми турмуш дайыма алдыда жүрөт. Ошондуктан нормативдердин өзүнүн өзгөрүү муктаждыгы ар дайым өкүм сүрөт. Ошондой болсо да ишкердүүлүктү жүргүзүүдөгү эң негизги талап болуп мыйзамдуулукту сактоо болуп эсептелет.

Жөнгө салуунун негиздери мамлекеттин кичи бизнести өнүктүрүүгө тиешелүү иштеринин олуттуу багыттарын так, ар тараптуу аныктоого, жүргүзүүгө толук мүмкүнчүлүк берет.

Кичи ишкердикти мамлекеттик жөнгө салуунун башкы максаты экономика секторлорунун үзүрлүү иштешине ар тараптан жеткиликтүү шарт түзүүгө жетишүүгө жана ишкерлердин мамлекеттик же региондук деңгээлде киреше түшүүчү аралык базар алкагына аралашууга көмөк көрсөтүү болуп эсептелет. Биздин пикирибиз боюнча мамлекеттик жөнгө салуунун негиздерин төмөнкүлөр ээлейт: өндүрүш процессин жана тейлөө иштерин уюштуруу; ар тараптуу көзөмөлдөөнү жүргүзүү; тышкы, ички базар алкагын координациялоо; чарабчылыктын өзөгүн базар алкагына багыттоо; макроэкономиканын негизги корсөткүчтөрүн өйдөлөтүүнү жетектөө; ишкердиктин өнүгүшүнө толук шарт түзүү.

Кичи бизнесин өнүгүшүн жөнгө салуудагы мамлекеттин функциясын так аныктап, тиешелүү жыйынтык чыгарган окумуштуу Кейнс Дж.М болгон. Анын теориясы боюнча экономиканы туруктуу өнүктүрүү, негизги багыттарын аныктоо, бир нукка салуу мамлекеттин кийлигишүүсү аркылуу кана ишке ашырууга болот. Чынында эле анын илимий табылгасын учурунда

пайдаланып, тагырак айтканда экономиканын өнүгүшүнө мамлекеттин тийгизген таасирин кыйла күчөтүүнүн негизинде көптөгөн өлкөлөр тигил же бул өлчөмдөгү кризистен чыгып, андан ары карай өнүгүүгө мүмкүнчүлүк алган.

Ушундан келип чыккан үзүрлүү жыйынтыктан кийин экономиканы мамлекеттик жөнгө салуу менен базар алкагынын таасиринен улам өз алдынча жөнгө салуунун ортосунда теориялык негиздөө практикалык жактан пайдалануу күч ала баштаган. Мындай олуттуу бурулуш мезгил XX-кылымдын 90-жылдарына туура келет. Дүйнөнүн көп өлкөлөрү ишкердикти өнүктүрүүнү баштагыдай мамлекеттин административдик жөнгө салуу ыкмасынан бир топ чегинип, жыйынтыгында экономикалык ыкмаларга негизделип, иш жүргүзүлө баштаган. Мамлекет ишкердикти мурдагыдай эле административдик ыкма менен жөнгө салуудан баш тартып, негизинен экономикалык ыкмага ыктоого өткөн.

Узак мөөнөттүк бай тажрыба көрсөткөндөй кичи бизнесте, экономиканын башка секторлорундагыдай эле, мамлекеттик башкаруу тигил же бул өлчөмдө жүргүзүлөт. Ошол эле учурда бизнестин бул түрүн жөнгө салуу мамлекеттик, региондук, муниципалдык деңгээлде кандай жүргүзүү, бири экинчиси менен шайкештиги, белгиленген шарттуу чегин так аныктоо өтө маанилүү. Анткени, ушундай тактоонун жүрүшүндө базар механизми менен мамлекеттик кийлигишүүнүн шайкештигинде, ошондой эле социалдык багытка ыктаган, аралаш экономиканы беттеген багыттар калыптанып, белгилүү өлчөмдө ийгилик жаратууга олуттуу салымын кошууда.

Калыптанган, иш жүзүндө бышыкталган тигил же бул системада экономикалык жактан бышыкталган түз жана кыйыр түрүндөгү байланыш аракетке келтирилет. Ушундай байланыштын өзөгүн өз алдынча жөнгө салуучу базар экономикасынын механизми камтыйт. Кичи ишкердиктин алкагындагы товарга же тейлөө ишиндеги суроо менен талаптын тең салмактуулугу өндүрүштөн базарга жана базардан кайра өндүрүшкө кайта турган байланыш калыптанган, өзгөрүп туруучу эркин баанын нугунда ишке ашырылып турат. Чыгарылган товардын же тейлөөнүн тигил же бул түрү

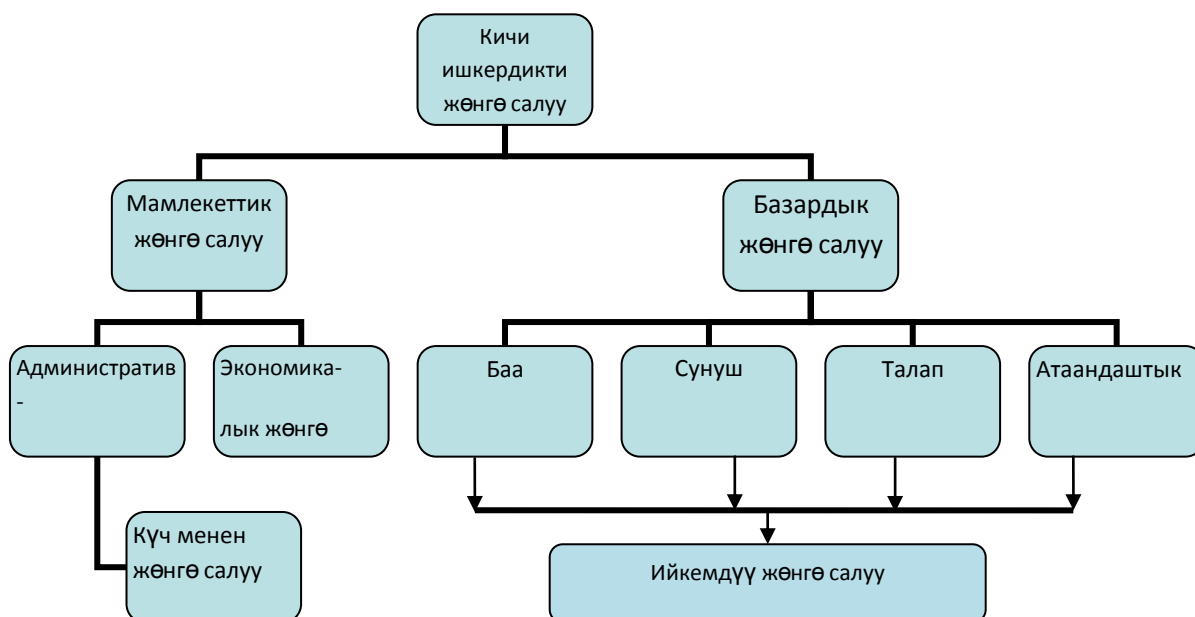
атаандаштык жөндөмдүүлүккө жооп бере албай калса, алар базар индикатор катары ошол чөйрөдөн сууруп чыгарат. Ал эми чыгарылган товарлар же тейлөө көрсөтүү талапка ылайык келип, сапаттуулугу жагынан артыкчылыкка ээ болуп, керектөө кеңейсе, анда өндүрүш процесси кыйла кеңейтилип, ишке чегерилгендер арбып, калктын керектөөсү толук чечилип, социалдык-экономикалык жактан өнүгүүгө салымын кошот.

Чарба секторлорун, анын ичинде кичи ишкердикти өнүктүрүүгө колдонулган базар экономикасынын механизмдин мамлекеттин кийлигишүүсү менен аракетке келтирүү оң натыйжа алып келбейт. Учурдагы базар алкагы эң алдыда жеке керектөөчүлөргө жана жекелик жүрүм-турумга негизделген. Албетте, базар экономикасынын атаандаштыка ыктаган механизмине дал келбестен аракетке келтирилип, тиешелүү багыттарды көздөйт. Мындай өзгөчөлүктөргө, биринчи кезекте коомдук товарлар, тагыраак айтканда, чыгарылган товарлар тобу же көрсөтүлүүчү тейлөө иштери жамааттын өнүккөн (коргоо ишине, коомдук тартипти сактоого, энергетика комплекстеринде, жаратылышты пайдалануу жана экологиялык долбоорлорду ишке ашырууга, коомдук унаа системасында, жашыруун тажрыйба жүргүзүлүүчү жайларга) колдонулат. Мисалы, мамлекеттин кызыкчылыгына багытталып, ишке ашырылуучу, коргонуу үчүн чыгарыла турган курал-жарактарды даярдоого кетүүчү каражаттар. Ушундай жагдайдын эчактан бери калыптанышы, бир жагынан мамлекеттик деңгээлдеги башкаруунун керектигин ырастаса, экинчи жагынан мамлекеттик жөнгө салуунун ашкере үстөмдүк кылышына жол берүү учур талабына шайкеш келбестигин ырастайт.

Базар экономиканын шартындагы ишкерликтин өнүгүү процессинде мамлекет, жогорудагы белгиленген өзгөчөлүгү менен эле катар, өзгөчө экономикалык агент катары калыптанат. Тагыраак айтканда, мамлекет тигил же бул өлчөмдөгү укугун жана тиешелүү мүмкүнчүлүгүн, айталык, салык алуу чөйрөсүндө, мамлекеттик мыйзамдуулукта, жаратылыш байлыктарын сарамжалдуу пайдаланууда, айлана-чөйрөнүн коргоо маселесин чечүүдө,

колдонууга мүмкүнчүлүк алат. Мындай өзгөчө артыкчылык түбү келип мамлекеттин сакталышына, келечекке умтулушуна, коомдук тартиптин кармалышына негиз болуп берет. Ошол эле учурда административдик мамлекеттик башкаруу базар экономикасына негизделген механизмдин иштешине залакасын тийгизе баштаса, анда атаандаштыкка жана базардык баа түзүүгө багытталган эркин ишкердикке, кичи ишканалардын өнүгүшүнө доо кетет. Экономиканын өнүгүү баскычтарында дагы ушундай оошкыйыштыктар кеткендигин байкоого болот. Ушундай келип чыгуучу, ишкердикке терс таасирин тийгизүүчү калпыстыкты кетирбөө үчүн, базар экономикасына ыктаган чарба иштерин мамлекет тарабынан кыйыр түрүндө жөнгө салуу туура жана жыйынтыгында натыйжалуу чечилет

Дагы бир айта турган нерсе – бул мамлекеттик же рыноктук жөнгө салууда эмес, ошол чаралардын натыйжалуулугунда, башкача айтканда кандай гана жөнгө салуу болбосун ал калктын турмуш деңгээлине, экономиканын эффективдүү өнүгүшүнө терс таасирин бербей, коомчулукта нааразычылыкты туудурбоо болуп эсептелет. Башкача айтканда рынок же мамлекеттик жөнгө салуу маселеситурбашы керек. Анын ордуна бири-бирине шайкеш жана жалпылап айтканда тийиштүү коом талап кылгандай натыйжалуулукту жаратуу керек. Рынок жана мамлекеттик жөнгө салуунун кичинекей ишканаларга тийиштүү болгон шайкештикти төмөндөгү сүрөт аркылуу туюндурса болот (*1.1. сүрөт*).



1.1.-сүрөт. Кичи ишканалардын ишмердигин жөнгө салуудагы көрүнүштөр.

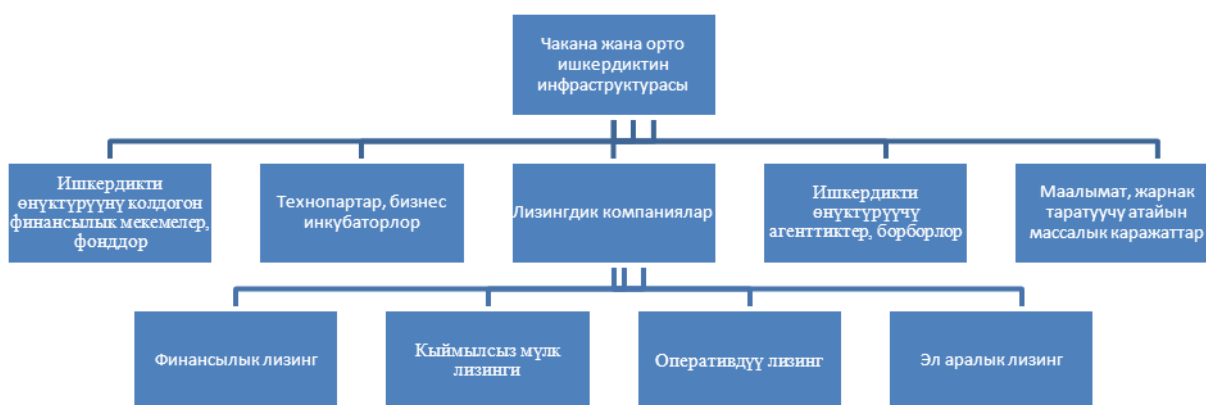
Маалымат булагы: Автор тарабынан түзүлгөн.

Жогорудагы сүрөт көрсөткөндөй кичи ишканалардын ишмердүүлүгү мамлекет жана рынок тарабынан жөнгө салынат. Алардын катышын сан тарабынан аныктоо татаал нерсе. Бирок жөнгө салуунун ар биринин өзүнүн ордулары бар, аларды механикалык түрдө же болбосо административдик кийлигишүү менен алмаштырууга болбойт, себеби рынок функциясын мамлекет аткара албайт жана ошондой эле мамлекеттик функцияны аткаруу рыноктун чөйрөсүнө кирбейт. Ошондуктан бул эки жолдун оптималдуу катышын издөө өнүгүүнүн бирден бир талаптарынын бири болуп эсептелинет.

Базар экономикасынын шартындагы өзгөчө бизнестин түрү катары эсептелген кичи ишкердикти өнүктүрүүдө, жөнгө салууда башкы орундун бири аны тейлеген инфраструктурасынын көрсөткүчтөрү болуп эсептелет. Анткени, коомдук эмгектин бөлүнүшүнүн негизинде калыптанып, уюштуруу, маалымат, технология тутумунун инфраструктурасы бизнестин бул түрүн өнүктүрүүдө региондун, өлкөнүн же интеграциялык жактан бириккен бир нече мамлекеттин деңгээлинде дагы олуттуу таасирин тийгизет.

Ушундан улам кичи ишкердиктин тиешелүү инфраструктурасын ийгиликтүү калыптандыруунун, өнүкүүнүн түпкү максаты, ишканаларды жетиштүү өлчөмдө, сапаттуу тейлөө экендиги талашсыз. Мунун түпкү өзөгүн маалыматтык, кеңеш берүү, окутуу, практикалык көмөк көрсөтүү, өнүктүрүүнүн божомолдоо иштерин жүргүзүү, ошондой эле ишкерлерге керектүү, иштиктүү тейлөөлөрдү көрсөтүү ээлейт. Учур талабына жооп бергидей инфраструктураны жолго коюунун негизинде ишкерлердин башын бириктирген кооперацияларды түзүүгө, келип чыккан түрдүү көйгөйлөрдү чогулай чечүүгө, жөнгө салууга мүмкүнчүлүк түзүлөт.

Базар экономикасынын шартында калыптанган кичи бизнестин тиешелүү инфраструктурасы эң алды менен социалдык функцияны аткаруу менен өзгөчөлөнөт. Ушундан улам көп жылдан берки тажрыйба көрсөткөндөй инфраструктуранын башкы элементтери толук бойдон, кээде бир негизги бөлүгүн мамлекет тарабынан ишкерлердин акча каражаттарын тартуунун негизинде каржыланат. Мындан тышкары коммерциялык эмес нуктагы финансылык каражаттар дагы тартылышы ыктымал. Андыктан, кичи ишкердиктин ишин илгерлетүүчү, көмөктөшүүчү инфраструктуранын түзүмүнүн башкы элементтерин төмөндөгүдөй мүнөздөөгө болот (1.2-сүрөт).



1.2-сүрөт. Ишкердик инфраструктурасынын башкы багыттары.

Маалымат булагы: Автор тарабынан түзүлгөн

Жогорудагы сүрөткө кайрылсак кичи ишканалардын ишмердүүлүгүнө инфраструктуранын бир топ объектилери кызмат кылат, алардын кызматынын деңгээлине жараша ишкердүүлүктүн да сапаттык жана сандык көрсөткүчтөрү аныкталат. Чындыгында учурда финансылык мекемелерсиз же лизинг берүүчү компанияларсыз ишкердик кызматты аткарууга болбойт. Ушундай эле ролду илимий изилдөө, технопарктер, консультациялык парктер жана башка структуралар түзөт.

Бирок айтып кетчү зарыл кичи ишканалардын жана инфраструктура объектилердин тыгыз байланышы, бири-бирине болгон кызмат көрсөтүүлөр ж.б. экономиканын өнүгүү абалына жараша болот. Канчалык экономика көрсөткүчү б.а. жалпы көрсөткүч ИДПнын бир адамга болгон көлөмү, ишканалардын чыгарган дүң продукциясы жана тышкы рыноктогу орду ж.б. болуп эсептелет.

Кичи ишканалардын географиясы, жайгашкан дарегин, аларда иштеген жумушчу күчтүн жайгашканы ж.б. көрсөткүчтөр дагы өзүнүн таасирин берет. Башкача айтканда бул факторлорду эске алуу зарыл. Мисалы, айыл жергесине караганда шаарда жайгашкан кичи ишканалардын өз убагында жана керектүү информацияларды жана кеңеш берүү жардамдарды алууда мүмкүнчүлүктөрү көбүрөөк.

Кошумча айтып кете турган нерсе иликтөө көрсөткөндөй кичи ишкердиктин экономикалык түпкү маңызы тагыраак айтканда ийгиликтүү өнүктүрүү мамлекеттик деңгээлде, базар мамлелерин механизминин нугунда жөнгө салууга зарыл экендиги аныкталды.

Мындай шартта стратегиялык негизден алып караганда маанилүү элемент катары инновацияны ишкердиктин ички түзүмүнө үзгүлтүксүз колдонууну жөнгө салуу, ошол эле учурда эл аралык деңгээлдеги инновациялык өзгөрүүлөрдү толук көзөмөлгө алуу, керектүүлөрүн тийиштүү деңгээлде пайдалануу болуп эсептелет.

Базар экономикасынын шартында өлкөнүн социалдык-экономикалык өнүгүшүнүн башкы багыттарын аныктоодо экономика секторлорун, анын

ичинен эң алдыда ишкердикти башкарууну, уюштуруунун формаларын жана ыкмаларын дайыма мамлекеттик жөнгө салуу зарылчылыгы келип чыгат. Мамлекеттин алкагындагы ишкердик мамлени жөнгө салуу мыйзам чыгаруу базасын түзүү, укуктук нормаларын жакшыртуу маселесинин негизинде келип чыгат.

Ишкердикти, анын ичинде айрыкча экономикасы мыкты жолго коюлган мамлекет кичи ишканаларга тиешелүү ишкердикти өнүктүрүүдө мамлекеттин мааниси улам барган сайын күчөп жатат. Эл аралык бай тажрыйба көрсөткөндөй социалдык нукка ыктаган базар экономикасынын шартында ишкердиктин ишин алгалатуу, өнүгүшүн кызыктыруу, экономикалык механизмдерин жакшыртуу мамлекеттен талап кылынат.

Ал эми ишкердүүлүктү башкарууда да бир топ өзгөчөлүктөрдү байкоого болот. Башкаруу деген классикалык теориянын негизинде башкаруучуларга өз убагында керектүү так жана иш жүзүнө ашырыла турган буйрук берүү, анын аткаруучуларын аныктоо, аткаруучулардын ишин көзөмөлдөө, башкаруунун натыйжасын талдоо жана ага жараша керектүү өзгөрүүлөрдү киргизүү, башкаруучуга башкарылуучунун контр байланышта болуусу.

Бул көрсөтүлгөн алгоритм башкаруунун негизги схемаларын түзөт. Бирок мындай схеманын өзгөрүп турушу мыйзам жагынан дагы, иш жүзүндө дагы талапка жооп берет. Себеби экономиканын глобалдашуусу, илимдин, техниканын, технологиянын ж.б. өнүгүшү жол берет.

Ишкердик калыптанган тажрыйбага ылайык менчиктин түрлөрүнө жана бизнестин масштабына жараша болот, тактап айтканда ишкердик көп учурда жеке менчик формасында басымдуулук кылат. Мунун жүйөөлүү себептери бар, анткени менчик эркиндикти башкаруудагы чечим кабыл алуунун жүрүшүнө дагы таасир берет. Ушул эле учурда жеке менчик ээлери ишкердиктин натыйжалуулугуна да толугу менен жооп берет. Ал эми коллективдүү же мамлекеттик менчиктеги ишканаларда жогоруда айтылган

эркиндиктер же чечкиндүүлүктөр башка формада жүргүзүлөт дагы экономикалык натыйжалуулукка дагы жоопкерчиликти коллектив алат.

Бирок бул жогорудагы айтылган мамлекеттик же жамааттык менчиктеги ишканалар ишкердүүлүк менен алек болбойт. Бул жерде дагы кадимкидей эле мамлекеттик же болбосо жамааттык ишкердик деген түшүнүк бар. Ушундан улам алардын ишкердик мүмкүнчүлүктөрү жана масштабы кененирээк болот. Айырмасы башкарууда жана чечим кабыл алуу тартибинде болот. Кичи ишканалардан айырмаланып башкаруу жана чечим кабыл алуу тартиптери бир топ татаалдашкан, мунун себебин кандайдыр бир деңгээлде оң бааласа болот. Ишкананын масштабы чоңойгон сайын тобокелчиликти кетирбөө маселеси да өөрчүйт. Ошондуктан учурда орто жана чоң ишканаларды башкарууда бири-бирине көз каранды эмес, бирок максаттары бир жана бири-бирин көзөмөлдөп турган башкаруу органдарын байкайбыз. Алардын дагы көп иш чаралары ишкердик багытта өтөт да негизинен пайда көрүү жолдорун издешет.

Мисалы директорлор кеңешинин курамына ички жана сырткы мүчөлөр кирет. Ички директорлор аталган мекемеде аныкталган административдик-башкаруу функцияларды аткарып, айлык алышат. Сырткы директорлор болуп акциялардын негизги ээлери, бөтөн ири мекеме, банктардын, каржы-кредиттик мекемелердин, университеттердин өкүлдөрү эсептелет. Алар ар бир отурумга катышканына сыйлык алат.

Директорлор кеңеши аткаруу органды шайлайт же дайындайт. Аткаруу орган оперативдик башкаруу боюнча күнүмдүк жумуштарды аткарат. Аткаруу органдын курамына президент, вице-президент, казначей, секретарь кирет. Директор жана президенттин милдетин бир адам аткарышы мүмкүн. Мекеменин иштери үчүн жоопкерчиликти президент же генеральный директор өзүнө алат. Президент тарабынан компетентсиз чечим кабыл алышты же бийликти бир колго алышты жоюу үчүн аткаруу комитет түзүлөт.

Аткаруу комитетке жогорку бийликтин бир бөлүгү кирет. Аткаруу бийликтин негизги функциялары болуп өндүрүштү өнүктүрүү, продукцияны

реализациялоо жана күнүмдүк чыгашалар боюнча чечим алыш; төмөнкү звенодогу башчыларды дайындоо; бөлүмдөрдүн бюджетин бекитүү эсептелет. Аткаруу комитетинен сырткары башка адистештирилген каржы, көзөмөл жана сатуу боюнча иш жүргүзгөн адамдар бар.

Кичи ишканалар жогорудагы келтирилген структурага жана башкаруу тартибине эки жол менен байланыш түзүшү мүмкүн. Биринчиден кичи ишкана чоң ишканалардын автономдуу бөлүгү катары же болбосо кичи ишкана өзүнчө болуп чоң ишканалар менен келишим негизинде байланышы мүмкүн. Эки учурда тең кичи ишкананын ийкемдүүлүгү чоң ишканалардын таасиринде болот. Демек чоң ишканаларда башкарууда кандай өзгөрүүлөр болсо, алар кичи ишканалардын ишине дагы таасирин тийгизет да кичи ишканалардын ишкердик чөйрөсү ошолор байланышта болот.

Учурда глобалдык масштабдуу өзгөрүүлөр мезгилинде, рыноктук конъюктурасы чоң тирелүүлөргө дуушар болуп жатканда башкаруу процесси дагы тынымсыз өзгөрүп турат. Бул процессте инновациянын башкаруудагы жаңы технологиянын рынок тенденцияларын аныктоо жана божомолдоо багыттары чоң роль ойнойт. Учурдагы ишканаларды башкаруудагы прогрессивдүү жолдорунун бири “долбоор” аркылуу башкаруу болуп эсептелет. Долбоор ыкмасынын бирден бир артыкчылыгы бул башкарууну дагы, инновацияны, жаңы технологияны жана башка өндүрүшкө жана сатууга болгон мамилелерди өзүнө камтыйт.

Долбоор методу функционалдуу башкаруу менен продуктту башкарууну айкалыштыруусунда негизделген. Бул методду колдонгондо бөлүмдөрдүн функционалдуу органдарынын жумушу менен бирге жаңы продукцияны даярдап жана чыгаруу боюнча конкреттүү долбоорго жооптууларды бөлүп чыгаруу каралат. Долбоор “сырткы” мүнөздүү болушу мүмкүн, себеби алар сырттан келген конкреттүү заказдарга негизделет. Ошол эле кезде “ички” проекттерге көбүрөөк маани берилет, себеби алардын негизги милдети – өндүрүштүн өз алдынча өнүгүүсү. Бул проекттер менен атайын “изилдөө топтор” алектенет.

Эгер сиз долбоор методун өнүктүрүп – өстүргүңүз келсе, чечим кабыл алууга компетенттүүлүк негиздеген башкаруу системасын жаратышыңыз зарыл. Чечимдер бүт деңгээлде кабыл алынышы үчүн маалымат алмашуу эркин болушу керек. Мекеменин уюштуруу өнүгүүсү бири бирине ишенүү жана жалпы жоопкерчилик менен колдонгон коллективдик процесс катары түшүндүрүлүш керек.

Дагы бир ишкердикке таандык нерсе бул тобокелчилик, себеби ишкердик өткөндөгү же учурдагы болуп жаткан кубулуштарды камтыбайт. Тескерисинче ишкердик алдыда боло турган жумуштарды чагылдырат. Демек, ишкердикте ар дайым белгисиздик коштоп жүрөт. Мындай болгон соң ишкердик тобокелчилик менен да байланышкан. Айта турган нерсе тобокелчиликти дайым эле терс көрүнүш катары кабыл албаш керек. Себеби ар кандай тобокелчиликте жакшы ийгиликтерге жетүү өндүрүштө болобу же башкаруудабы прогрессивдүү кыймылдарды жасоого умтулуу бар. Демек тобокелчилик бир эле учурда изденүүлөр эффективдүү варианттарды табуу максатында жүргүзүлө тургандыгы дагы ырас.

Тобокелчиликтин объективдүү жактарынан болуп өндүрүш же башка экономкалык процесстерди жүргүзүүдө кичи ишканалар кала берсе салык жана жергиликтүү байланыш органдары, банктар же өндүрүш структурасы менен сөзсүз байланышта болот.

Бул байланыштарда каржылык, материалдык, кадрдык жана маалыматтык агымдар өндүрүштү иштетүүнүн, керектөөчү инвестицияны аралаштыруунун сырьё, материалдык технологиялык агымдарды агып кирүүдө иштеп чыгарылган материалдык-укуктук базаларынын базардагы көз карандылыгы конкреттүү кырдаалда аймактык жана аба ырайынын шартына жараша тобокелдиги субъектинин өз ара мамилелешүүдө рынокто көбөйүшү же азайышы күтүлөт. Бул багытта мүмкүн болгон аймактын курстун айырмасы, тармактын жана тармактар аралык агымдар, кирүүчү жана чыгуучу маалыматтар ишке ашырылат.

Тобокелчилик факторлор күтүүсүздүгү, кескин өзгөрүлмөлүүлүгү, чектөөчү түшүнүктөрдүн болушу жана өзгөчө учурларда пайда болгон башка кырдаалдар менен мүнөздөлөт. Ошондуктан ишкерге ошол учурдагы ишмердүүлүгүн билүүсү керек. Тобокелчилик факторлорунун ичинен өзгөчө орунду атаандаштыр чөйрөсү ээлейт. Кыргызстандагы социалдык – экономикалык чөйрөдө ишкерлердин экономикалык жүрүм-туруму, жекече жана топтук негизги салттары менен байланышат. Жалпы көрүнүштө атаандаштык менен ишкердиктин тобокелчилиги ушундай чөйрөдө аныкталып, “Конкуренциянын беш күчү” концепциясынын аракетин менен түшүндүрүлөт: 1) окшош продукцияны өндүргөн ишканалардын саны; 2) керектелүүчү продукциянын маалымдуулугу, түзүмү жана керектелүүсү; 3) конкреттүү керектөө боюнча даярдоочунун кызыгуусу жана керектөөчүлөрдүн башка керектөөчүлөргө алмашуусу; 4) жогорку экономикалык технологиялар менен даярдалган жана алмаштырылган (сапатсыз) товарлардын кирүү коркунучу; 5) базарга башка атаандаштыктардын кирүү (аралашуу) коркунучу.

Ишкердиктин тармагында көрсөтүлгөн атаандаштык күчтөр, өндүрүштүн ишмердүүлүгүндөй аракеттенишет. Ошондуктан М. Портер иштеп чыккан стратегиянын атаандаштыктын жана ишкердиктин кичи тармагында негизги үч түрүн колдонууну туура деп эсептейбиз. Алар төмөнкүлөр: а) өндүрүштүк чыгымдарды (калдыктарды) төмөндөтүүнүн лидерлиги; б) дифференция, тактап айтканда өндүрүлгөн продукттун кайсы бир аспектиде концентрациясы; в) жасалмалоо, тактап айтканда ишканалардын керектөөчүлөр ортосунда кайсы бир спецификалык (адистешкен) топко багыттуу канааттандыруусун ишканага байланышкан эсептөөсү. Жогорудагы стратегияны тигил же бул шартта тобокелчилик кырдаалда сатуу аракети деп түшүндүрүлөт. Мына ушундан ишкердикти жүргүзүүнүн абалы атаандаштык тоскоолдуктарынын чараларынан көз каранды.

Бул ортодо Кыргызстандын шартында экономикалык кризистин жана солгундоонун мүнөзү, өндүрүштүк ишмердүүлүктүн негизги тоскоолдуктарынын өсүшү жалаң эле атаандаштык жана башка экономикалык чаралар эмес, экономикалык чөйрөнү начар башкаруунун жолу тоскоолдуктары кезигет. Акыркы кыйынчылыктар бардык аракеттердин тобокелдигин пайда кылып, бардык аракеттер ишкердик түзүмдөрүнүн жана максаттуу ресурс түзүүчү ишканалардын аракеттерин кыйындатат. Ишканалары өнүктүрүү тоскоолдугу сапатында төмөндөгү учурлар: келишимдердин шарттарынын тез өзгөрүү учурлары, натыйжада баалардын өсүшү, салык мыйзамдарынын өзгөрүүсү жана социалдык түрдүү шарттар түзөт. Мурда түзүлгөн келишимдерден баш тартуусу жеңилдетилген шартта иштөө, алга жылуулар көбүнчө ишкердик түзүмдөрүнүн статусун жогорулатуу, ишкердикке катышуучу ишкердик мамилелеринин начарлашы, эл аралык кырдаалдардын өзгөрүүлөрү, каржылык жана эмгек ресурстары ж.б. түзүлөт.

Жогоруда айтылган көрүнүштөрдүн бардыгы Кыргызстандын эгемендүү мезгилдеги тажрыйбасында кездештирүүгө болот. Мисалы, саясий себептерге 2005-жылы 24-мартындагы, 2010-жылдын 7-апрелиндеги эң жогорку бийлик бутактарын “элдик революция” аркылуу алмашышын айтсак болот. Бул алмашуулардын бийликке гана таасири тийбей, экономиканын абалын дагы өзгөрттү. Башкача айтканда, адегенде экономикалык көрсөткүчтөрдү төмөндөттү, андан кийин улам-улам кичинеден болсо дагы аларды жакшыртууга алып келди. Ал эми келишимдерди бузууда мисал катары тоо-кен байлыктарын иштетүүдөгү жүздөгөн келишимдердин кайра кайра түзүлүшү. Ал эми кээ бир инвесторлордун таптакыр Кыргызстан менен байланышты үзгөндүгүн айтсак болот. Мунун баары объективдүү жана субъективдүү себептери бар экендигин массалык маалымат каражаттары айтып келет. Бул деген келишим түзүүдө, өзгөчө Кыргызстан тарабынан катышкандар үчүн жогорку компетенттүүлүктү бийлик тарабынан жоопкерчиликти жогорулатуу маселеси келип чыгат. Албетте объективдүү

түрдө тобокелчиликтер болбой койбойт. Алардын катарына ошол эле тоо-кен иштетүүгө байланышпаган саясий экономикалык жана социалдык өзгөрүүлөр, илимдин кээ бир маселелерди чечүүдө күчсүздүгү ж.б. айтууга болот. Ушунун бардыгы тобокелчиликтин таасирин кеңейтет.

Базар мамилелеринин шартында калыптанган кичи жана орто бизнес экономика секторлорунда атаандаштык жагдайды пайда кылып, айрым кезде чоң компаниялардан тигил же бул себеп менен иштен бошоп калган адистер, жумушчулар кичи ишкердикке тиешелүү ишканаларга жайгашып же өздөрүнүн бизнесин уюштурат. Жыйынтыгында келип тигил же бул өлкөдөгү жумушсуздуктун санын азайтууга, социалдык чыңалууну төмөндөтүүгө олуттуу салым кошот. Мындай жагдайды эске алуу менен кичи жана орто ишкердикти колдон келишинче кеңейтүү, мамлекеттик деңгээлде жөнгө салып, көмөк көрсөтүү айрыкча экономикасы өнүгүү жолундагы өлкөлөргө өтө керек. Ушундай экендигин базар экономикасынын шартындагы чарба комплекстерин өнүктүрүүдөгү кичи ишкердиктин ээлеген ролу толук ырастайт. Мындай абал өзгөчө Кыргызстанга туура келээрин да унутпашыбыз керек.

1-Бап боюнча корутунду:

Диссертациялык талдоо жыйынтыгы менен айта кетсек, кичи ишканаларды аныктоонун бирдиктүү, ар тараптан төп келген критериясы дүйнөлүк деңгээлдеги практикада азырынча жок. Бирок, чарбанын мындай ийгиликтүү өнүгүп жаткан сектору дүйнөнүн кандай өлкөсү болбосун, алардын ар биринин социалдык жана экономикалык өнүгүшүнө, келечектеги багыттарын аныктоого олуттуу таасирин тийгизет. Экономиканын кичи бизнес сектору базар мамилелеринин шартында мааниси, өлкөнүн ички дүң продукциясындагы үлүшү жагынан өтө орчундуу орунду ээлейт. Изилдөөнүн жыйынтыгы көрсөткөндөй, ушундай артыкчылыгы бири экинчисине олуттуу байланыштуу, негиздүү төмөнкүдөй үч функциясы аркылуу аныкталат: экономикалык, социалдык жана саясий.

Ушундай өңүттөн алганда Кыргыз Республикасынын учурдагы өнүгүү баскычында кичи бизнестин потенциалдык мүмкүнчүлүгүн так аныктоо, ишке ашырууну жөнгө салуу башкы көйгөйлөрдүн бири катары эсептөө зарыл. Ушундай кам көрүү экономика секторлорун диверсификациялоого эле шарт түзбөстөн, бир катар өзөктүү социалдык жана экономикалык маселелерди чечүүгө барандуу көмөгүн тийгизет.

Изилдөө жана талдоо көрсөткөндөй акыркы жылдар ичинде экономиканын кичи ишканалар сектору, ички саясий абалдын татаалданышына карабастан жайланган калып менен болсо дагы өнүгүп жатты. Кичи ишканалардын өндүрүштүн салыштырма салмагы ички дун продукцияга карата 2000-жылы 70% дан 2015-жылдын башына 86,4%га чейин өстү, анын ичинен кичи жана орто ишкердиктин салыштырма салмагы ИДПга карата 31% дан 43,6%га чейин өстү тийиштүү түрдө. Айыл чарба жана кызмат көрсөтүү экономикасында жекече сектор басымдуулук кылат өндүрүштүн жана кызмат көрсөтүүнүн жалпы көлөмүнөн 90% дан жогору, ал эми өнөр жайында болсо 20% дан жогору. Кичи субъектилеринин 90% дан көбүрөөгү айыл чарбасында, кызмат көрсөтүүдө, соодада жана жеңил өнөр жайында топтолгон, жумушка жөндөмдүү калктын санынан ашкан жумушчу орундарын жана өздүк иш кылууну камсыз кылат.

Акыркы мезгилде республикада жана анын аймактарында кичи ишкердиктин субъектилериндеги сан жагынан өсүү даана байкалып, белгилүү өлчөмдө натыйжасы чыгууда. Ишкердиктин мындай түрүндө экономикалык негизги көрсөткүчтөр экономиканын калган секторлорунукуна салыштырмалуу кыйла жогорку өсүштө экендиги менен дагы айрымаланат. Ушундай жагдайдын калыптанып жатышы өндүрүштү өнүктүрүүдө, тейлөө иштеринде ийкемдүүлүк, инновациялык изденүүчүлүк арбындыгын жана өлкөнүн экономикалык өсүшүнүн олуттуу булагына айлангандыгын, келечекте бул тенденция күчөй тургандыгын толук ырастайт.

Экспортко жөнөтүлүүчү товарларды, тейлөө көрсөтүү кызматтарды жөнгө салуунун максаты эң эле түрдүүчө экендиги белгилүү. Ушундай жагдайды эске алуу менен Өкмөт жаратылыш сырьелорун, чийки заттарды экспорттоону кыскартып, жергиликтүү ишканаларды тиешелүү сырьё, материал жагынан камсыздап, калкты иш менен камсыздап, даяр товарларды арбын чыгарып, экспорттун мүмкүнчүлүгүн кеңейтүүнүн негизинде казнага валютаны көбүрөөк түшүрүү жагын экономикалык саясатын башкы багытына айландырышы зарыл.

Социалдык жактан калыптанган базар экономикасы мамлекетти ишкердикти өнүктүрүүнүн кыймылдаткыч күчү, аспабы, түрткү берүүчүсү катары мажбур кылат.

Ишкердикти калыптандыруу жана андан ары карай натыйжалуу өнүктүрүүнү мамлекет тарабынан жөнгө салуу, ошондой эле кичи ишкердиктин келечектеги багыты боюнча көптөгөн изилдөөлөр жүргүзүлүп, теориялык, практикалык негизде илимий эмгектер даярдалган. Булардын көпчүлүгү ишкердикти башкаруунун өзгөчө түрүнө байланыштырып талдоого аракет кылышкан. Мунун өзөгүн төмөнкүдөй стратегиялык багыттар камтыйт:

- ишкердикти чоң кичинесине карабастан бардык түзүмдөрүнө инновацияны үзгүлтүксүз жана кеңири колдонуу;
- ишкердикке таасирин тийгизүүчү жана башкаруу чөйрөсүндөгү тобокелдикке тиешелүү инновациялык өзгөрүүлөрдө, башкы, келечектүү багыттарын алдыртан байкоо, тиешелүү камылга көрүү.

II бап. Кичи ишканаларды уюштуруунун жана иш алып баруунун экономикалык көрсөткүчтөрүнүн учурдагы абалы

2.1. Кичи ишканаларды уюштуруу маселелерин жана аларды башкаруу абалын талдоо

Учурда Кыргызстанда рынок мамилелери экономиканын бардык секторлорунда тийиштүү деңгээлде орнотулган жана практикада кеңири колдонулуп келе жатат. Ошондой болсо дагы биздин оюбузча рынок мамилелеринин тереңдиги жана массалык түрдө колдонулушунда кээ бир маселелер бар. Мисалы рынок сунуш жана талаптын баланстуулугун талап кылат, башкача айтканда өндүрүлүп жаткан товарлар жана кызматтар рыноктогу талаптарга жооп бериш керек.

Бирок мындай баланска жетүү үчүн бир топ жылдар бар, алардын эң негизгилери биздин оюбузча эки багытта болуш керек. Биринчиден суроо-талапты билүү үчүн аларды терең изилдеш керек. Бул илимде маркетингдик изилдөө аркылуу жүргүзүлөт, башкача айтканда товарды жана кызматтарды чыгаруудан мурун суроо-талаптардын көлөмүн, багытын, кете турган каражаттарды алдын ала эсептеп жана башка жолдор менен аныкталат. Мындай көп эмгекти талап кылганына карабастан азырынча рынокту ишенимдүү жолдордон болуп эсептелет.

Экинчи жактан тийиштүү балансты камсыз кылууда товарларды жана кызматтарды керектөөлөрдүн суроо талаптарына дал келе турган товарларды жана кызматтарды жасоо. Бул деген суроо талаптардын келечектеги тенденцияларын алдын ала билүү. Мунун өзү товарлардын сапаты, алардын практикада колдонулушунун ыңгайлуулугу жана эң негизгиси болуп алардын баалары менен байланышкан. Кептин бардыгы товар өндүрүүчүлөр жактан керектөөчүлөрдүн купулуна толо турган сапаттуу товарларды чыгаруу болуп эсептелет.

Маселени теренирөөк карасак экинчи жак дагы рынокту изилдөө менен байланышкан, себеби ар кандай өндүрүүчү товар керектөөчүлөрдүн талаптарын жакшы билбей туруп рыноктук ийгиликтерди жарата албай.

Албетте товарды ар кандай типтеги ишканалар жана ишкердик структуралар жаратат. Бирок алар башкача айтканда ишканалар ар түрдүү масштабда болгондуктан товарларды керектөөчүлөрдүн талабын кайсы типтеги ишканалар канааттандыра алат деген маселе чыгат. Биринчи иретте мындай ишканаларга чоң масштабдуу техника жана технология тактан кубаттуу, ар түрдүү жаңылыктарды киргизүүгө каражаттары жетиштүү ишканалар кирет.

Ушул эле учурда чоң жана орто масштабдагы ишканалардын өздөрүнүн көйгөйлөрү да артык. Алардын эң негизгилеринин бири улам өзгөрүлүп турган рыноктогу талаптарга өз убагында жана тийиштүү мейкиндикте ийкемдүүлүк менен жооп кайтаруу маселеси турат. Мындай талапты аткарууда чоң ишканалар өзүнчө ийкемдүү, рыноктун шартына адаптивтүү структураларын түзүүсү зарыл. Мындай талаптын көпчүлүк бөлүгүн жогоруда айтылып кеткендей кичи ишканалар жана ишкердик структуралар түзөт. Алар чоң ишканалардын курамында гана болбостон көп учурда өз алдынча ишканалар болот, бирок чыгарган товарлары чоң ишканалардын программасына түздөн-түз байланышта болот. Бул деген кичи ишканалардын ишмердүүлүгүн чоң ишканалардын көрсөтмөлөрүндө өткөрөт дегенди билдирет. Алар ар бири өз алдынча эркин өндүрүш структуралары болгондуктан бири-бири менен байланышта келишим аркылуу жүргүзүлөт да рынок мамилелерине толук жооп берет.

Биздин талдообузга караганда Кыргызстанда кичи жана орто ишканалардын жана жалпы эле ишкердиктин пайда болуусу тууралуу жогоруда кыскача баяндап кеткенбиз. Бирок тагыраак талдоону талап кылган нерсе алардын пайда болушунун муктаждыгы, тартиби жана структурасы.

Адегенде кичи ишканалардын пайда болушу негизинен өлкөдө рынок мамилелерине өтүүдөгү жүргүзүлгөн реформаларга байланыштуу. Өзгөчө айыл чарбада, соодада, үй тиричилик кызматында, транспортто, коомдук тамактанууда жана башка чөйрөлөрдө административдик ыкмалар да коштоп жатты.

Ишкердүүлүктүн структурасы, алардын ичинен кичи жана орто ишкердиктин ишмердүүлүгү дагы калыптанып, учурда системалык түрдө ар бир сектордун өзгөчөлүктөрүнө ылайык ишканалардын тобун айтсак болот. Муну таблица менен да көрсөтүүгө болот (2.1-таблица).

Таблица 2.1-Кичи жана орто ишканалардын экономикалык ишмердиктин түрлөрү боюнча саны

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чакан жана орто ишмер ишканалар, бардыгы:	12161	12211	11931	12549	13505	13750
-анын ичинен чакан ишканалар:	11338	11371	11127	11749	12712	12885
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	392	419	497	456	468	472
-анын ичинен чакан ишканалар:	366	391	470	429	443	446
Өнөр жай	2100	2081	2020	2113	2223	2280
-анын ичинен чакан ишканалар:	1947	1901	1867	1960	2080	2098
Иштетүү өндүрүшү	1608	1587	1547	1624	1686	1691
-анын ичинен чакан ишканалар:	1480	1447	1421	1500	1570	1580
Электроэнергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	41	42	40	38	33	30
-анын ичинен чакан ишканалар:	35	35	35	33	31	28
Курулуш	1294	1310	1343	1321	1497	1516
-анын ичинен чакан ишканалар:	1242	1254	1189	1277	1448	1480
Дүң жана чекене соода; автомобилдерди жана мотоциклдерди оңдоо	3385	3363	3110	3253	3419	3524
-анын ичинен	3236	3212	2962	3095	3247	3338

чакан ишканалар:						
Транспорт ишмердиги жана жүктөрдү сактоо	592	590	643	732	764	780
-анын ичинен чакан ишканалар:	598	539	598	683	722	740
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги	215	218	224	245	246	252
-анын ичинен чакан ишканалар:	190	200	196	212	210	215
Маалымат жана байланыш	529	548	501	505	560	590
-анын ичинен чакан ишканалар:	470	494	445	467	525	550

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасындагы чакан жана орто ишкердик.

Жогорудагы таблица көрсөткөндөй 2016-жылдын биринчи январында Кыргыз Республикасынын аймагында 12885 чакан ишкана иштеген. Ишканалардын түзүлүшүнө ар түрдүү факторлор таасир этет, алардын негизгилери болуп ишканаларды түзүүгө муктаждык, ишкердүүлүккө коюлган талаптар, мыйзам алкагында көрсөтүлгөн жоболор, жумуш менен камсыздоодогу муктаждык жана башкалар кирет. Ал эми кичи ишканалардын иш алып кетүүсүндө башка структуралардай эле өлкөдөгү көп жылдардан бери өкүм сүрүп келе жаткан экономикалык кризистин да таасири бар.

Эки тенденциянын (экономикалык кризис жана экономикалык аракеттердин лиралдашуусу) экономикалык калыптануунун жүрүшүндө карама-каршы аракеттенет. Бир тараптан алганда экономиканын либерализациясы ишкердин ишмердигинин өзгөчө көзөмөлүнөн көпчүлүк мамлекеттик кийлигишүүлөрдөн таш тартканын түшүндүрөт. Экинчи тараптан өндүрүштүн төмөндөөсү каржылык чаржайыттык жана башка терс көрүнүштөр экономикада “ишкердикке каршы” багытты экономикалык кризистин шартында юридикалык-физикалык жактардын төлөм жөндөмдөрүн азайтып, ишкердүүлүктүн активдүүлүгүн азайтууга алып келет. Ишкердик кызматтын жагымдуулугун айтканда сөзсүз мамлекеттик менчиктештирүү максаттуу ишке ашыруунун жыйынтыктарын, мамлекеттик менчикти приватташтыруу 1997-жылы жыйынтыкталып, ошол тармактарда

тиричилик тейлөө, соода, коомдук тамактануу ж.б. өзгөчө ролун баса белгилөөгө болот.

Кичи ишканалардын иш жүргүзүүсүндө эң чоң ролдордун бири бул менчик түрлөрүнө жана уюштуруу формаларына ылайык экендиги белгилүү. Чакан ишканаларда көбүнчө жеке менчик үстөмдүк кылат, себеби дүйнөлүк тажрыйба көрсөткөндөй жеке менчик экономикалык эркиндикти либералдык чечимдерди кабыл алууну жана ошондой эле рыноктогу абалды эске алуу менен ийкем жана өз убагында чечим кабыл алууга мүмкүнчүлүктү түзөт. Ушул эле учурда рыноктун талабын аткаруу максатында кичи бизнес дагы атаандаштыкка жөндөмдүү болуш керек. Бул максатта кичи ишкерлер дагы жакшы техникаларды, заманбап технологияны, рыноктогу суроо-талаптарды жакшы деңгээлде анализ аркылуу башкарууну жакшы уюштура алса болот. Төмөнкү таблицада менчик формасындагы ишканалардын экономикалык ишмердиктеринин түрү боюнча келтиребиз (таблица 2.2)

Таблица 2.2-Ишкердиктин менчик формаларынын экономика секторуна бөлүнүшү

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бардыгы:	11834	11864	11613	12236	13190	13450
-анын ичинен чакан ишканалар:	11113	11143	10912	11534	12499	12512
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	354	375	452	411	419	427
-анын ичинен чакан ишканалар:	329	352	428	386	394	398
Өнөр жай	2040	2018	1973	2063	2042	2048
-анын ичинен чакан ишканалар:	1900	1856	1832	1921	1915	1921
Иштетүү өндүрүшү	1580	1558	1527	1602	1543	1520
-анын ичинен чакан ишканалар:	1458	1426	1406	1482	1432	1423
Электроэнергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	31	32	32	29	24	25
-анын ичинен чакан ишканалар:	29	29	30	27	24	25

Курулуш	1276	1294	1231	1310	1399	1420
-анын ичинен чакан ишканалар:	1227	1244	1180	1268	1352	1370
Дүң жана чекене соода; автомобилдерди жана мотоциклдерди оңдоо	3374	3352	3101	3243	3135	3140
-анын ичинен чакан ишканалар:	3229	3204	2955	3087	2965	2999
Транспорт ишмердиги жана жүктөрдү сактоо	583	578	632	721	1623	1754
-анын ичинен чакан ишканалар:	535	535	592	678	1588	1690
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги	206	210	216	238	217	230
-анын ичинен чакан ишканалар:	184	194	191	208	183	202
Маалымат жана байланыш	503	519	479	484	480	482
-анын ичинен чакан ишканалар:	448	465	427	449	448	450

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасындагы чакан жана орто ишкердик.

Талдоо көрсөткөндөй жеке менчик ишканалардын 25 пайыздан көбү өзүнүн ишмердигин дүң жана чекене соода; автомобилдерди жана мотоциклдерди оңдоодо, 16,5 пайыз өнөр жайда, 11,8 пайызга жакыны кесиптик жана илимий техникалык ишмердикте ишке ашырышкан.

2016-жылдын 1-январына карата өзүнүн бизнесин ачууга катталган жеке ишкерлердин саны 350,7 миң адамды түзгөн.

Ири өндүрүштүк бирдиктерди көп сандаган өз алдынча бирдиктүү технологиялык циклга өзгөртүү, жалпы экономикалык секторго бөлүштүрүү трансформациялык мезгилге туура келгенин белгилөөгө болот. Бул өз кезегинде майда ишканаларды экономикалык шарты боюнча ири ишканаларга туура келбеген шартта, ири иштерди аткара албагандыгын көрсөттү.

Бирок келечекте ишкердинкин жаңы формаларын кадимки корпорация, холдинг, ассоциация ж.б. негизинен бөлүнгөн ишканаларды бирдиктүү жалпы тапшырмаларды, стратегиялык өнүгүүлөрдү бириктирген бирикмеге айлануусу мүмкүн.

Ошондуктан ири милдеттерди аткаруучу жалпы максатта чарбалык бирикмелерге биригүү аракети уюшулуп, аларды ири иштерди аткаруучу маанилүү уюштуруу институционалдык кайра түзүүлөргө алып келет деп эсептөөгө болот.

Аны менен бирдикте бул өндүрүштүк бирдиктин механикалык концентрациясы деп билдирбейт, өткөн мезгилде экономиканы терең максаттуу, ыктыярдуу биригүүгө алып келиши мүмкүн.

Кичи ишканалардын ишмердүүлүгүн талдоодо регионалдык факторлор дагы чоң роль ойнойт. Мунун себеби ар кандай өндүрүш жана чарбачылык мүнөзгө ээ, себеби өндүрүштүн өзгөчө айыл чарбачынын мейкиндикте жайланышы аймактык табигый климаттык шарттарынан көп көз каранды. Табигый климаттык шарттар кээ бир дыйканчылыкта жана мал чарбасында атаандаштыкка туруштук бере турган артыкчылыкты же болбосо кемчилдикти да жаратышы мүмкүн. Мисалы, Нарын областында мал чарбасынын ар түрдүү жолдорун колдонууга ыңгайлуу шарттар бар. Ал эми Жалал-Абад облусунда багбанчылыкты, анын ичинен жаңгак жана мөмө жемиш өстүрүүгө жакшы шарт түзүлгөн. Эгерде туризм жана эс алуу жактарын алсак Кыргыз Республикасынын Ысык-Көл регионунун бул жактан потенциалы баарынан жогору турат.

Ушул эле учурда өндүрүш күчүнүн эң негизгиси болгон жумушчу күчүн да эске алуу керек. Бул жактан ар түрдүү региондордун шарттары ар түрдүү. Негизинен бул тараптан эзелтеден бери калыптанып келген калктын мейкиндикте жайгашканын эске алууга болот. Жогоруда айтылгандардын баары кичи ишканалардын ишмердүүлүгүнө дагы түз жана кыйыр таасири бар, аны ишканалардын региондордо жайгашканынан билсе болот. (таблица 2.3).

Таблица 2.3-Кичи ишканалардын аймактар боюнча саны

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кыргыз Республикасы	12161	12211	11931	12549	13505	13750
-анын ичинен чакан ишканалар:	11338	11371	11127	11749	12712	12880

Баткен облусу	203	208	189	187	187	187
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	176	173	156	159	161	161
Жалал-Абад облусу	496	510	517	504	507	512
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	440	443	459	456	461	466
Ысык-Көл облусу	391	415	462	433	434	440
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	335	355	409	381	384	390
Нарын облусу	308	304	304	297	290	292
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	285	279	288	282	272	274
Ош облусу	485	451	432	456	442	457
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	442	409	399	426	411	426
Талас облусу	227	206	263	255	254	260
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	209	197	250	242	240	246
Чүй облусу	1296	1313	1308	1294	1313	1324
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	1168	1186	1183	1177	1188	1198
Бишкек шаары	8001	8044	7713	8349	9262	9368
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	7568	7614	7290	7905	8822	8843
Ош шаары	754	760	743	774	816	910
-анын ичинен						
чакан ишканалар:	715	720	693	721	773	876

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасындагы чакан жана орто ишкердик.

Таблица көрсөткөндөй кичи ишканалардын эң көбү Бишкек шаарында, чүй, Ош, Жалал-Абад областтарында жана Ош шаарында жайгашкан. Мындай көрүнүштүн себеби жашаган элдин санына жараша жана кичи ишканаларды түзүү базасы менен байланышкан. Мисалы, Ош жана чүй областтарында кичи ишканалардын көпчүлүгү айыл чарба тармагында, ал эми ал эки областтын агрардык потенциалы башка региондорго караганда бир топ алдыда турат.

Ишканалардын дагы бир уюштуруудагы көрсөткүчү бул аларда иштегендердин саны жана сапаты. Жумушчу күч жалаң гана өндүрүш күчтүн эң негизгиси болбостон, өндүрүш мамилелеринин эң негизги кыймылдаткычы болуп эсептелет. Чындыгында жумушчу күч алардын

ичинен өзгөчө инженердик-техникалык кызматкерлер, менеджерлер, уюштуруучулар өндүрүштүн үч факторун (эмгектин каражатын жана предметин, жумуштун өзү) тийиштүү мейкиндикте жана мезгилде бириктирип, каалаган багытта ишкананын иш жүргүзүүсүнө себепкер болот. Ушул эле учурда жумушчу күчтүн пайдаланышы дагы рыноктун талабына жараша болот, башкача айтканда жумушчу күчтүн саны рыноктун суроо-талаптарына жараша болот.

Кичи ишканалардын жумушчу күчү менен камсыз болуусу суроо-талапка гана карабастан, жумушчулардын квалификациясы өткөргөн кызматтары тийиштүү таларка жооп бериш керек. Мунун өзү тиги же бул региондун, шаардын калкынын жумуш менен камсыз кылуу маселесине да такалат.

Чакан ишканаларда иш менен камсыздалуунун өзгөчөлүгү, эмгек ресурстарын колдонууда оорчулукту жеңилдетүүчү аракет деп саналып, Кыргызстанда өзгөчө түштүк аймакта оор эмгектеги төмөн квалификациядагы мүнөзү менен айырмаланат. Ошондуктан жаңы рынок экономикасынын аракеттенүү шартында эң башынан эмгек резервдеринин сандык өсүшү эмес, иштегендердин сапаттуу алдыкы планга, натыйжалуу жыйынтыктарга умтулуусубашкы болуп эсептелет.

Бул босо өз кезинде республикадагы ишкердиктин жалпы абалына таасир этип, бирок тилекке каршы кичи жана орто бизнес тийиштүү деңгээлде өспөйт деп эсептелет. Ошол эле учурда жашыруун деле эмес мамлекеттин “желкесинде” көптөгөн өзүн өзү актабаган, зыян тарткан ишканалар отуруп, алар өз алдынча иштөөгө, эң жөнөкөй ижарада жана чакан бизнестин иштерин жүргүзсө толук болмок.

Орто жана ири ишканалар дайыма инвестицияга муктаж болуп, мамлекет да жеке тараптар да ата мекендик жана чет өлкөлүктөр акча жумшоого ашыгышпайт. Бул түшүнүктү кээ бирлеринде сарптоочу акчасы жок, чет өлкөлүк жана ата мекендик адамдарга пайдалуу эмес, бирок эң башкысы чакан бизнес өтө көп каражат сарптоону талап кылат. Экономикасы

өнүккөн өлкөлөрдө эреже боюнча чакан жана орто бизнес мамлекеттик экономикалык саясатка кирип, аны чечүү экономикалык жалпы стабилдешүүнү, экономикалык өсүштөрдү жөндөмдүү жолго салат.

Тилекке каршы өндүрүштө жана Кыргызстандын камсыздоосунда чакан бизнестин үлүшү аймактарда жогору эмес, бүтүндөй республика боюнча айыл чарбасынын маанилүү фактору болуп келди. Ушул эле маалда өлкөдө чакан бизнестин үлүшү экономикалык өсүштө 60-70 пайызды түзөт.

Эми ишканалардын түрлөрүнө жараша кичи бизнестеги кызматкерлердин санын карап көрөлү (таблица 2.4).

Таблица 2.4-Ишканалардын кызматкерлеринин экономикалык ишмердиктин түрлөрү боюнча тизмелик саны

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бардыгы:	88573	85930	87420	87876	88461	93605
-анын ичинен чакан ишканалар:	50209	45940	49994	50956	51962	52949
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	5415	5560	5641	5436	5187	5220
-анын ичинен чакан ишканалар:	2711	2560	2974	2716	2551	2570
Өнөр жай	30924	30575	29993	30521	30050	30442
-анын ичинен чакан ишканалар:	15803	13890	15035	15114	15329	15541
Иштетүү өндүрүшү	24844	24354	23711	23714	23458	23612
-анын ичинен чакан ишканалар:	12450	11126	11818	11747	11931	12005
Электроэнергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	911	1107	807	833	508	540
-анын ичинен чакан ишканалар:	293	317	267	276	309	334
Курулуш	13142	12691	12792	12144	12492	12620
-анын ичинен чакан ишканалар:	8539	8110	8340	8695	8634	8783
Дүң жана чекене соода; автомобилдерди жана мотоциклдерди оңдоо	12738	11611	12273	12685	12765	12832
-анын ичинен чакан ишканалар:	8678	7477	8321	8544	8324	8368
Транспорт ишмердиги жана	3236	3008	3089	3245	4293	4326

жүктөрдү сактоо -анын ичинен чакан ишканалар:	1759	1636	1933	2018	3171	3197
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги -анын ичинен чакан ишканалар:	1441	1210	1540	1664	1705	1723
Маалымат жана байланыш -анын ичинен чакан ишканалар:	816	780	841	884	823	840
	3193	3386	2787	2465	2245	2290
	1500	1735	1300	1407	1287	1311

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасындагы чакан жана орто ишкердик.

Жогоруда таблица көрсөткөндөй кичи ишканаларда иштегендердин саны жалпысынан туруктуу эмес көрсөткүчтөр менен мүнөздөлөт. Мисалы, 2010-жылы 88573 жумушчу болсо, ал эми 2016 жылдын 1-январына 93605 киши болгон. Ошол эле учурда, өзгөчө айыл чарбада, өнөр жайда, курулушта, жумушчулардын санынын жыл өткөн сайын азайгандыгы байкалат. Ушул эле учурда соодада кызмат көрсөтүүчү, мисалы мейманканаларда, коомдук тамак аш өндүрүшүндө жумушчулардын өскөндүгү байкалат. Албетте мындай көрүнүштөрдү кадимки рынок шартындагы болуп жаткан кубулуштар катары эсептесе болот. Себеби мындай көрүнүштөр дүйнөлүк тенденцияга да окшошуп кетет. Айтсак дүйнөлүк экономикада реалдуу секторлордо айыл чарбасы, өнөр жайдын үлүштөрү бир аз болсо да азайгандыгы, ал эми кызмат көрсөтүүнүн үлүшү көбөйгөнүн кадыр эсе болуп жаткан иш сыяктуу көрсөк болот.

Ушул эле учурда жалпы экономиканын өсүшүндө мындай тенденциялардын тескери жактары да бар. Себеби өндүрүш тармактардын үлүшүнүн азайышы жаңы кошумча нарк салыгынын азайышына же болбосо жаңы нарктын көлөмүнүн төмөндөшүнө алып келет.

Мындай көрүнүштөрдүн дагы бир жагы – бул кичи бизнесте ортомчулук иштин көбөйүшүнөн да көрсөк болот.

Дагы бир маанилүү жетишпестик ишкердиктин өнүгүү жолунда бул биринчи капиталды куруу булактарын чектөө мааниси, толук кичи

ишкердикти калктын кирешеси түрүндө, кредиттик байланыштар мамлекеттин каржы каражаты болуп саналат. Аталган булактардын бирөөсүн дагы инвестициялык мүмкүндүгүн күчтүү манисинде ишенимдүү деп атоого болбойт. Калктын сактаган акчалары келечекте бир нерсе курууга жана келечеги үчүн өтө аз.

Кредиттик булактарга болсо чегинен жогорку пайыздык кредиттер, коммерциялык банктардын чакан бизнеске акча жумшоону каалабагандыгы, керектүү кепилдиктин жоктугунан акчасын жоготуу тообкелчилиги аздыгынан ишенүүгө болбойт. Мамлекеттик каржылоо болсо өткөөл мезгилден бери эч кандай жыйынтык бербей жатат.

Ишкердикти купондоштуруу жолу менен өнүктүрүү ийгилик алып келбеди. Белгиленген, аныкталган факторлорду эске алуу менен ишкердикти өнүктүрүү чөйрөсүндө ишкердиктин минималдуу төмөн чегиндеги бизнес пайдалуу эмес. Бизнеси мүнөздөөчү көрсөткүчкө бардык керектөөчү жана товар сатып алуучунун өлчөмү киргизилет. Жана ар бир конкреттүү учурда, жагымсыз кырдаалда сатып алуучунун көз карашы пайда болот. Башка тараптан алганда биздин өлкө үчүн чакан ишкердик көбүнчө адамдардын эптеп жашоосу үчүн тармак деп каралат, ал закон актылары менен эсептешүүгө барбаган цивилизациялуу коомдун этика ченемдерине такалат.

Мындан тышкары дүйнөлүк практикада эчактан бери эле калыптанган. Эң башкысы кичи жана орто бизнести колдоону жигердүү ишке ашыруу үчүн мамлекеттик органдардын түрдүү баскычында тиешелүү тигил же бул өлчөмдө комплекстүү чара көрүлүп турат. Бул жагынан алганда экономикасы дурус өнүгүп жаткан мамлекеттердин бай тажрыйбасы эчактан бери эле калыптанган. Алибетте, ар өлкөнүн кичи ишкердикти өнүктүрүү боюнча өз алдынча басып өткөн жолу, региондук өзгөчөлүгү, тигил же бул жагынан жөнгө салуу артыкчылыктары дагы бар.

Кичи жана орто бизнести өнүктүрүү чоң же кичинесине карабастан экономика секторлорунун негизин түзөт. Өнүккөн өлкөлөрдүн бай тажрыйбасы көрсөткөндөй кичи жана орто ишкердүүлүктү билгичтикте,

туура калыптандыруу, андан ары карай өнүктүрүү экономиканы алдыга жылдырууга, анын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн арттырууга ыңгайлуу шарттарды түзөт. Эң башкысы атаандаштык чөйрөнү калыптандырып, андан ары өнүктүрүүгө түрткү берип, экономика секторлоруна монополиялардын үстөмдүк кылышын басаңдатып, базар алкагында товардын арбышына, тейлөө иштеринин кеңейишине түрткү болуп, ресурстарды натыйжалуу пайдаланууга, жумушчу орундарын ачууга, жумушчулардын калың катмарынын арбышына, экспорттун арбышына, салыктан түшкөн каражаттын көбөйүшүнө олуттуу салымын кошот.

Экономикасы мыкты жолго коюлган мамлекеттерде кичи жана орто бизнеске тиешелүү ишканалар көпчүлүк учурда экономикалык өсүштүн ылдамдашын, түзүмүн жана улуттук дүң продукциянын сапатын аныктоодо белсемдүү орунду ээлейт. Евробиримдик өлкөлөрүнө 70% чейинки ички дүң продукция буларга туура келет. Мындай ишканалар дүйнөнүн көп өлкөлөрүндөгү дүң жана чекене соода ишинде, тамак аш өнөр жайында, курулуш комплекстеринде үстөмдүк кылат. Кичи бизнеске бардык экономика секторлорунда иштегендердин 70% га жакыны чегерилип, Европалык Биримдиктин товар айлануусунун 50% ашыгы туура келет[1].²⁸

Кичи бизнести өнүктүрүү улуттук экономиканын түзүмүн жакшыртуунун, калкты иш менен камсыз кылуунун, элдин жашоо-тиричилигинин өсүшүнүн эң башкы шарттарынын бири катары эсептелет. Ушундай жагдайды эске алуунун жыйынтыгынан улам акыркы 20 жылдын ичинде мындай ишканалар АКШда 3 эсеге, Японияда 2 эсеге арбыган. Ал эми Италияда жылына 300 миң ишкана ачылып, бизнес менен аракеттенет. Ишкер адам коомдун мыктыларына айланган. Ушундай экендигин XX-кылымдагы мыкты экономисттердин бири катары таанылган Йозеф Шумпетер төмөндөгүдөй даана белгилеген. Ишкерлер, дейт ал, чарбанын өсүшүн жана өзгөрүшүн тобоколдиктин, жаңы изденүүнүн негизинде

1. Алшанов Р. Новый экономический курс Казахстана. Цифры и факты. Казахстанская правда. 22 февраля 2008г.

жетишет. Чакан бизнестин артыкчылыгы анын новаторлук-потенциалдык ийкемдүүлүгү, жумшалуучу каражаттын аздыгы, ыкчам өнүгүп кетүүсү, түзүмүн тез өзгөртүү мүмкүнчүлүгү жана тобокелдиктин салыштырмалуу төмөндүгү менен олуттуу айырмаланат.

Жогоруда айылгандан улам ишкер чөйрөсүндө ар кандай өндүрүш финансылык кредиттик, административдик жана интеграция болгон багытында болгон байланыштардын дагы ролу чоң.

Адатта турукташкан шартта ишкердик менен башка структуралар ортосунда тиешелүү маалымат түзүлүп, алар тиешелүү башкаруу чечимдерин кабыл алууга мүмкүндүк берет. Мындай байланыштардын жок болушу ишкердин ишмердигин туруктуу темпте камсыздоого толук мүмкүндүк бербейт.

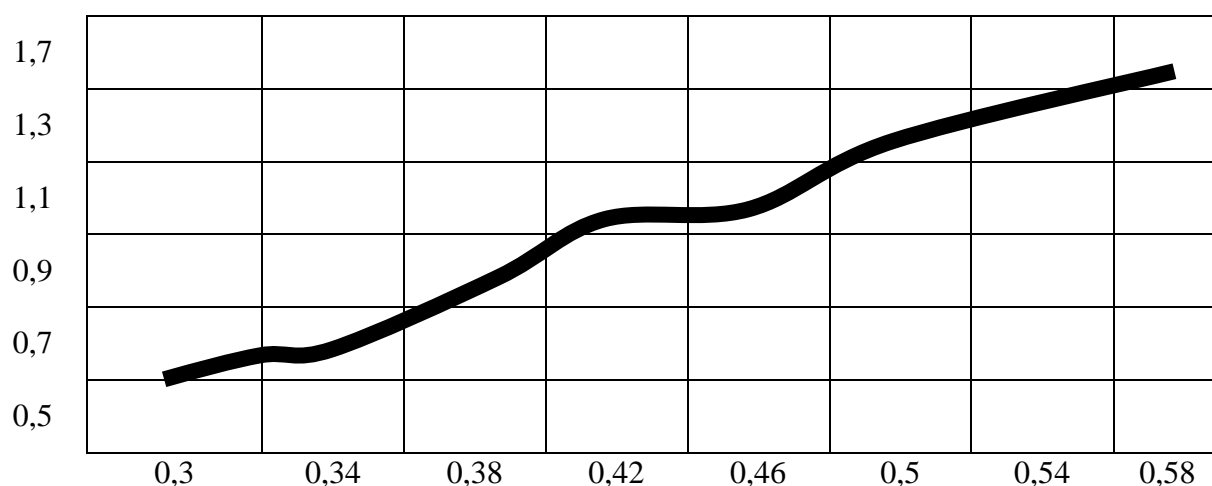
Кыргыз Республикасынын Өкмөтүнүн деңгээлинде ишкердин ишмердик маалымат берүү өз түзүмдөрүндө консультациялык кеңештерди аткаруу же окутуп-үйрөтүүнү жүргүзүү жолдору менен аткарылат. Мына ушундай максатта бардык областтарда, Кыргызстандын ири шаарларында бизнес борборлор түзүлдү.

Бирок түзүлгөн түзүмдөр дайыма эле туура багытта иш алып бара албай жатат. Мисалы, Ош областында бирдиктүү маалыматтык база, орто жана кичи ишкердик боюнча мониторинг системасы, чакан жана орто бизнестин жергиликтүү бюджеттен каржылоо жана чет өлкөлүк инвестиция тартуу чектелген. Ишкердин ишмердигинде кредиттик ресурстардын каналдарын анализдөө маанилүү орунга ээ. Аларды биринчи кезекте ишкердик субъектилерин заманбап технологиялар, жаңы жабдуулар, аппараттар, приборлор менен камсыздоо зарыл. Эл аралык каржылык органдар өздөрүнө колдоонун каржылык багыттарын кабыл алышат. Муну менен кошо республикалык, муниципалдык жана областтык деңгээлде финансылык сактоо формаларында, өндүрүштүк-технологиялык камсыздоодо, кичи ишкердиктин негизги потенциалын аныктоодо объективдүү божомолдор бар.

Дагы бир кичи ишканалардын жумушуна таасир берүүчү нерсе – бул жумушчулардын квалификациясы, алардын жоопкерчилиги, бардык эле жумуш тартибин айтсак болот. Учурда дүйнөлүк практикада эң негизгилерден болуп ишкердик чөйрөдө эмгектин өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуу маселеси турат. Тилекке каршы Кыргызстандын практикасында статистикалык маалыматтардан ишкананын эсеп-кысабын көрө берсе, өндүрүштүн эффективдүүлүгүн өлчөөдө эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн көрсөткүчү эске алынбайт. Чындыгынла эле коомдук эмгектин өндүрүмдүүлүгү, коомдун жалаң гана көрсөткүчү эмес, анын күзгүсү болуп эсептелет го.

Биздин оюбузча жогоруда айтылган көрсөткүчтү талдоо багытында ар бир ишкердик ишкананын абалын өзүнө окшош ишкерлер менен салыштырууда, же болбосо ошол бир эле ишкананын ар кандай жылдагы көрсөткүчтөрүн салыштырууда эмгек өндүрүмдүүлүгүн аныктоо өтө зарыл иш катары да бааласак болот.

Ушуга байланыштуу эмгек потенциалынын сапаты менен эмгек өндүрүмдүүлүгүнүн корреляциялык байланыштарын да айтсак болот. Кээ бир изилдөөчүлөрдүн аныктамасына ылайык мындай көз карандылыкты төмөндөгүдөй сүрөт менен көрсөтсөк да болот²⁹ (сүрөт 2.1).



²⁹ Купуев П.К. Ишкердүүлүктүн кээ бир маселелери. ОшМУнун жарчысы, 2015 ж.

Көрсөтүлгөн баалоодон көрүнүп тургандай эмгек потенциал дайыма сооданын натыйжалуу көрсөткүчтөрүнө салым кошо алат. Бул идеянын тууралыгын, методиканын негизин күбөлөндүрөт. Ар бир 0,01 эмгек потенциалынын сапатына 0,0325 өндүрүштүк эмгектин өсүшү туура келет. Бул эмгек потенциалын максаттуу жогорулатуунун резервдеринин натыйжаларынын өсүшүн күбөлөндүрдү.

Жогоруда келтирилген ар түрдүү көрсөткүчтөрдүн бири-бирине болгон көз карандысыз кичи ишканаларды башкарууга да көмөктөш болот. Муну башкарууда чечим алууда, ал чечимди башкаруучуларга жеткирүүдө. Ориентир катары айрым учурда негиз катары пайдаланса да болот. Кала берсе башкаруу бул туура чечимдерди иш жүзүнө ашырууну билдирет эмеспи.

2.2. Кичи ишканалардын экономикалык көрсөткүчтөрүн талдоо

Кыргызстан өз алдынча өлкөгө айланып, эркиндик алгандан тартып мамлекеттик мүлктөрдү менчиктештирүү башталып, агрардык сектордо чарба жүргүзүүнүн жаңы түрү-фермердик чарбачылык калыптана баштаган. Ошол эле учурда өнөр жай комплекстериндеги өндүрүштө салгундап, ири ишканалар биринин артынан экинчиси банкротко кептелген.

Экономикалык реформанын жүрүшүндө олуттуу өзгөрүүлөр башталган. Бирок, учурунда базар мамлелеринин иштиктүү механизм билген адистердин жетишсиздигинен айрым атка минерлердин тайкы ой жүгүртүүсүнүн кесепетинен улам бир жагынан калыптанган экономиканын уңгусуна доо кетип, далай элдин байлыгы таланса, экинчи жагынан кичи жана орто ишкердик акырындык менен экономиканын өз алдынча секторуна айлана баштаган.

Ошол убактагы экономикалык реформалардын олуттуу кемчилдиктеринен улам кичи ишкердиктин өнүгүүчү ушул кунгө чейин солгундап жатат. аларга негиз кылып ар түрдүү мисалдарды келтирсек болот.

Биринчи иретте айыл чарбасында тийиштүү материалдык база түзүлгөн ири чарбаларды (колхоздор, совхоздор) жоюу аркулуу кичинекей дыйкандык жана фермердик чарбалар эч кандай экономикалык негизсиз кала берсе тийиштүү материалдык базасы жок кичи ишкердик чарбалар түзүлгөн. Мунун натыйжасы мурдагы агрардык индустриялык чарбалардан натуралдык, башкача айтканда кол эмгегин көп талап кыла турган чарбаларга айланган. Ушундай эле көрүнүш, өнөр жайда, кутулушта, транспортто ж.б. секторлордо да орун алып келе жатат.

Ушул эле көп убакыттардын чегинде (биздин оюбузча 15 жылда өнөр жайда, курулушта, транспортто) чакан ишкердиктин тийиштүү өнүгүү темпи камсыз болуп, бара-бара өз калыбына келе баштады. Ошондуктан учурда кичи жана орто бизнес экономиканын өнүгүшүнүн олуттуу бөлүгүн түзүп, чарба комплекстеринин өзөгүнө айланып жаткандыгын байкоого болот. Эң башкысы мындай ишканалар биринчи кезекте калктын товарга карата керектөөсүн жана тейлөө чөйрөсүндөгү муктаждыгын үзгүлтүксүз көзөмөлгө алып, инновациялык артыкчылыктарды ыкчам колдонууга, продукциялардын жаңы, атаандаштыкка жөндөмдүү продукцияларды чыгарууга жетишүүдө. Анын үстүнө, бизнестин мындай түрү капталдык салымды аз керектөөсү, ошондой эле калыптанган инфраструктуранын негизинде эле потенциалдык эмгек капиталын жана материалдык ресурстарды натыйжалуу, билгичтикте пайдаланууга кыйла ыңгайлашкандыгы менен олуттуу айырмаланат.

Өткөн тажрыйба көрсөткөндөй кичи жана орто бизнес өлкөнүн чарба комплекстерин өнүктүрүүнүн башкы кыймылдаткыч күчү катары эсептелет. Анткени экономиканын базар шартындагы өнүгүшүнө түздөн-түз олуттуу оң таасирин тийгизет. Эң башкысы өтө ийкемдүүлүгү жана багыттарын өзгөртүүгө кыйла ыңгайлашуусу, ошол эле учурда арбын каражатты талап кылбастыгы менен кичи жана орто бизнестер чарбанын башка түрлөрүнөн өзгөчөлөнөт.

Ушул эле учурда айыл чарбада негизинен кичи ишкердик, башкача айтканда дыйкан жана фермердик дыйкан чарбалар өкүм сүрөт да айыл

чарбаны индустриялаштырууга, айыл чарбадагы техниканы кеңири колдонууда, жаңы технологияларды киргизүүдө уюштуруу жактан дагы чарбалардын потенциалы да жол бербей жатат. өзгөчө республиканын түштүк өрөөнүндө ар бир чарбага орточо эсеп менен 4 Га дан айдоо жери туура келет да, тийиштүү материалдык базанын концентрациясы болбой калган. Ушундан улам чарбаларды адистештирүү проблемалары курч боюнча калууда. Алардын көпчүлүгү универсалдуу типте болуп, эч кандай кооперация же болбосо келишим менен интеграциялык операциялар байкалбайт. Кыскасын айтканда чарбалардын стратегиялык эмес учурдагы пландаштыруу маселелери каралбаган сыяктуу көрүнөт, себеби өндүрүлгөн продукцияларын чар жайыт абалында базарларга сатуу менен алектенишет.

Кыргызстанда чарбаларды кооперативдештирүү жөнүндө –жылы мыйзам кабыл алынган. Ушуга байланыштуу өкмөттүн жана жергиликтүү өзөн-өзү башкаруу органдары такай үгүт иштерин да жүргүзүп келе жатат. Бирок кооперативдик кыймыл учурунда токтоп калгансыйт же болбосо формалдуу түрдө, башкача айтканда кагаз жүзүндө гана жүрүп жатат. мисалы, Ош облусунда 14 кооператив бар, алардын бешөө кагаз жүзүндө, - сегизинде кооперативдердин 7-10 го чейин мүчөлөрү бар, бирөөндө гана 35 мүчө катталган. Алардын уставдары көпчүлүк учурда Жогорку Кеңеш тарабынан кабыл алынган мыйзамдын жоболоруна ылайык келбейт. Кичи ишканалардын экономикалык көрсөткүчтөрү алардын өндүрүп чыгарган товарларына байланыштуу. Адегенде өнөр-жай секторундагы кичи ишканалардын көрсөткүчүнө кайрылабыз (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Кичи ишканалардын өнөр жай продукцияларынын (ишиердин, кызмат көрсөтүүлөрдүн) айрым түрлөрүнүн көзөмөлү

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Дан эгиндеринин уну, миң тонна	188,4	136,8	195,4	152,8	276,2	312,8
чакан ишканалар	66,7	41,2	47,6	41,1	82,8	96,7
Өсүмдүк майы, тонна	2411,8	1935,5	585,5	363,3	383,8	378,9
чакан ишканалар	2329,9	1820,1	585,5	2,3	5,9	5,0
Көңдөй, кызартылбаган макарон азыктары, тонна	8531,2	8944,7	4190,6	7186,1	10951,3	12437,1

чакан ишканалар	184,5	283,5	400,6	39,1	311,8	427,5
Газдаштырылган татту эмес жыттандырылбаган минералдык суулар, миң тонна	4854,7	7111,9	8343,5	10432,4	9559,7	10134,6
чакан ишканалар	4498,1	5988,1	3797,5	3143,3	2182,2	2348,1
Этил спирти, миң тонна	2357,0	2329,4	2817,9	2849,1	4483,5	5173,9
чакан ишканалар	2357,0	137,4	86,9	93,1	414,5	512,8
Бут кийим, миң түгөй	3085,4	5012,7	2589,6	2038,8	3007,4	3289,3
чакан ишканалар	3085,4	5012,7	2589,6	2037,2	3007,4	3289,3
Бөтөлкө, флакон, жана ушул өңдүү пластмассадан жасалган буюмдар, миң даана	166,9	205,2	222,1	392,1	258,3	342,5
чакан ишканалар	0,8	3,2	14,8	101,2	3,2	9,4
Эшик, терезе, алардын четиндеги жыгачтары, эшиктин босогосу, жалюзи жана ушул өңдүү буюмдар, миң кв.м	54,8	68,4	46,1	51,4	47,2	42,9
чакан ишканалар	54,8	68,4	46,1	51,4	47,2	42,9
Эмерек, млн. сом	278,9	337,8	429,7	487,7	424,1	462,6
чакан ишканалар	184,8	140,9	180,2	178,3	148,8	162,9

Маалымат булагы: Кыргыз Улуттук статистикалык комитети.

Таблица көрсөткөндөй изилдөө мезгилинде өнөр жай товарларын чыгаруунун көлөмү ар түрдүү көрүнүштө болду. Мисалы, дан өндүрүү, макарон өндүрүүлөр жана бөтөлкө пластмассалык буюмдар өскөн, калган продукцияларды өндүрүү, мисалы этил спирти, бут кийим чыгаруу, эмерек жасоо ж.б. көлөмү азайган. Муну рынокто суроо-талаптар менен түшүндүрсө болот. Мисалы, жыгачтан эшиктерди жасоо суроосу кескин түрдө азайып, алардын ордуна пластикалык эшиктерди жана терезелерди жасоо өскөн, ушундай эле көрүнүш эмеректерди жасоодо байкалат. Дагы бир тенденция катары кичи ишканалардын көлөмү улам өскөн сайын алар орто бизнеске айланат да, анда жогорудагы көрсөткүчтөр башка түрдө да болушу мүмкүн. Мисал катары төмөнкүлөрдү айтсак болот: 2014-жылы дан эгиндеринин унун чыгарууда орто бизнестин үлүшү 43,4%, чакан ишканалардыкы 18,6%, ушундай эле көрүнүш өсүмдүк майы тиешелүү иретте 2,7% жана 0,1%, бут кийимди чыгаруучу орто бизнесте 0% жана кичи бизнесте 99,6, эмеректерди жасоо орто бизнесте 41% жана 22,1% ж.б.у.с.

Демек чакан ишканаларда негизинен бут кийимдер, эмеректер, макарон, дан өсүмдүктөрүнүн ундары чыгарылат.

Айыл чарба продукцияларын чыгарууда негизинен дыйкан чарбалар менен үй-бүлөлүк ишкердиктин салымы көп. Алардын сан жагынан дагы айыл чарба продукцияларын өндүрүү ыкмалары боюнча дагы көп окшоштуктар бар, чындыгында эле дыйкан чарбалардын масштабын алсак алар көпчүлүк учурда орто бизнеске эмес, чакан ишкердикке жакыныраак. Ал эми үй-бүлөлүк же жеке ишкерлердин өндүргөн продукцияларын кичи бизнес деп айтсак да болот.

Айыл чарба продукциясын өндүрүүнүн дагы бир өзгөчөлүгү алардын регионалдык мүнөзү. Тактап айтканда айыл чарба продукцияларын өстүрүү территориялардын табигый климаттарына жараша болот жана ар бир территориянын тигил же бул экономикалык ишкердикке адистештирилгенине жараша болот. Мындан тышкары ар бир территориянын айыл чарба продукцияларын өстүрүүдөгү калыптанган адаттарды жумушчу күчүнүн квалификациясын, географиялык жайгашуусун да айтсак болот. Төмөндө айыл чарба продукциясын өстүрүү аймактар боюнча келтирилет (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Айыл чарба продукцияларынын аймактар боюнча көлөмү (млн.сом)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кыргыз Республикасы	70849,8	90211,2	101915,5	107439,0	118995,0	137767,0
чакан ишканалар	695,8	921,7	1138,6	1301,3	1204,6	1841,8
орто ишканалар	918,8	1142,8	1293,2	1501,8	1430,4	1767,0
дыйкан (фермер) чарбалары	69235,5	88146,7	99483,7	104635,9	116360,0	136712,1
Баткен облусу	5586,0	7838,6	9658,9	9003,3	10458,2	11568,3
чакан ишканалар	11,2	22,2	22,8	55,5	54,0	56,4
орто ишканалар	-	-	-	-	-	-
дыйкан (фермер) чарбалары	5574,8	7816,4	9636,1	8947,8	10404,2	11401,9
Жалал-Абад облусу	16269,9	20353,7	23543,2	23538,6	27925,9	29922,7
чакан ишканалар	29,5	33,5	61,9	52,0	40,2	58,8
орто ишканалар	100,5	94,8	140,2	226,5	261,2	272,5

дыйкан (фермер) чарбалары	16139,9	20225,4	23341,1	23260,1	27624,5	31935,1
Ысык-Көл облусу	895,8	8671,3	9743,1	9720,6	13011,0	16849,0
чакан ишканалар	94,7	121,9	125,9	80,2	97,4	114,6
орто ишканалар	56,9	156,7	133,5	167,5	292,1	304,9
дыйкан (фермер) чарбалары	8799,2	8392,7	9483,7	9472,9	12621,5	16429,5
Нарын облусу	7258,1	9065,4	10499,9	10744,4	10625,9	12773,8
чакан ишканалар	54,1	19,1	7,7	14,1	13,5	23,5
орто ишканалар	-	-	-	-	-	-
дыйкан (фермер) чарбалары	7204,0	9046,3	10492,2	10730,3	10612,4	12750,3
Ош облусу	9164,3	13007,3	15046,3	14346,8	15185,2	19942,0
чакан ишканалар	1,3,9	140,7	176,2	184,6	202,5	329,6
орто ишканалар	100,8	203,5	143,6	133,6	152,8	248,4
дыйкан (фермер) чарбалары	8959,6	12663,1	14726,5	14028,6	14829,9	19364
Талас облусу	7490,3	7272,9	9941,9	13598,5	14712,9	17834,7
чакан ишканалар	33,8	80,2	133,6	170,9	205,5	316,4
орто ишканалар	40,6	-	-	-	-	-
дыйкан (фермер) чарбалары	7415,9	7192,7	9808,3	13427,6	14507,4	17518,3
Чүй облусу	16001,4	23779,3	23183,5	26243,7	26804,8	28587,0
чакан ишканалар	368,4	503,7	610,0	743,1	590,1	620,7
орто ишканалар	619,5	687,6	875,7	973,7	723,4	940,3
дыйкан (фермер) чарбалары	15013,5	22588,0	31697,8	24526,9	25491,3	27026
Бишкек шаары	0,4	0,5	0,6	1,3	2,2	2,4
чакан ишканалар	0,2	0,3	0,4	0,8	1,3	2,1
орто ишканалар	0,2	0,2	0,2	0,5	0,9	0,9
дыйкан (фермер) чарбалары	-	-	-	-	-	-
Ош шаары	128,6	222,2	298,1	241,8	268,9	287,1
чакан ишканалар	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
орто ишканалар	-	-	-	-	-	-
дыйкан (фермер) чарбалары	128,6	222,1	298,0	241,7	268,8	287,0

17834,7-2,4-287,1-Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистикалык комитети.

Таблица көрсөткөндөй региондордун дээрлик бардыгында айыл чарба продукциясын өндүрүү изилденген мезгилдин ичинде өскөн бир гана Нарын облусунда кичи ишканаларда 2010-жылга карагында өсүү бир аз азайган.

Ушул эле таблицага карылсак айыл чарба продукцияларын өстүрүүнүн эң жогорку көлөмдөгү өндүрүү Чүй облусунда байкалган, андан кийин ирет менен Ош, Жалал-Абад, Талас, Ысык-Көл, Баткен жана Нарын облустары турат. Орто ишканалар негизинен Чүй облусунда кездешет. Себеби Чүй облусу башка региондорго караганда өткөн кылымдын 90-жылдарынын орто чендеринде айыл чарбасындагы материалдык базаны жана кээ бир орто чарбаларды сактап калышкан.

Дагы бир айта турган нерсе бул кичи жана орто бизнестердин өз ара жакындыгында, башкача айтканда ишкананын көлөмү чоңойгон сайын ишканалардын негизи фонддорунун концентрациясы, алардын көлөмү жана өндүрүштө колдонула турган технологиялар өзгөрүлөт. Тактап айтканда ири ишканалар, алардын ичинен эң ири масштабдагы компаниялар, корпорациялар, бирикмелер ири өлчөмдөгү материалдык-техникалык базага ээ болуу менен керектөөчүлөргө негизги товар чыгаруучу булактарга айланат.

Бирок ушул эле учурда ири ишканалар ийкемдүүлүк жагынан позициясын жоготуп рыноктун суроо-талаптарына реакциясы дагы татаалдашат. Ошондуктан ишканалардын ар бир түрүнүн өзүнчө орду бар, алар бири-бирин алмаштыра алышпайт.

Учурунда кичи жана орто бизнестердин пайда болушу практикадагы суроо талаптарга өз убагында жооп берүү аракетин жасады десек да болот. Себеби өлкөнүн өз алдынча экономика секторунда айланган бизнестин бул түрү чыкканда эле азыркы учурдагы чарба жүргүзүүнүн башкы саясатын түзүп олтурат. Ушул багытты билгичтикте калыптандыруу жана атаандаштыкты камсыз кылуунун негизинде социалдык бир катар көйгөйлөрдү чечүүгө болот. Кичи жана орто ишканалардын иштешине баскычтык менен шарт түзүү, чыгарган товардын жана тейлөөнүн сапатын жакшыртуу аркылуу алдыга коюлган максаттын өтөсүнө чыгууга, экономикалык реформаны жыйынтыктоого мүмкүнчүлүк түзүлөт.

Республикада бир нукка түшүп, калыптанып калган кичи жана орто бизнеске олуттуу өлчөмдө өндүрүштүк эмгек жана финансылык ресурстар чегерилип, бир кыйла тажрыйба топтолуп калгандыгын белгилөөгө болот. Ири ишканаларды салууга, колдо барын иштетүүгө стратегиялык мааниси бар түрдүү сырьелук ресурстардын тартыштыгын, ошол эле учурда эмгек капиталынын жетиштүү санын эске алуу менен кичи жана орто бизнестин ар тараптан колдоп, мамлекеттик деңгээлде жөнгө салуу учурдагы эң көйгөйлүү иштин бирине айланып олтурат.

Кичи жана орто ишканалар республиканын аймагы боюнча бир кылка орун алган эмес. Булардын басымдуусу экономика секторлору дурус өнүккөн шаарларда, региондорунда жайгашкан. Алсак, булардын 64,7% Бишкекке, 11,0% Чүй областына, 6,2% Ош шаарына, 3,9% Жалал-Абад областына туура келет. Ишканалардын санынын акыркы 8 жылдын ичиндеги өсүү тенденциясы эң эле түрдүүчө. Көрүнүп тургандай республика боюнча чакан ишканалардын саны бир азга арбыган. Ушундай эле тенденция Баткен, Жалал-Абад, Ысык-Көл, Нарын, Талас, Чүй облустарында, ошондой эле Ош шаарында байкалган.

Албетте кичи ишканалардын өнүгүүсүнүн эң негизги себептеринин бири бул ички жана тышкы инвестицияларды тартуу болуп эсептелет. Инвестициянын негизги багыттарынан болуп өндүрүштүн потенциалын жогорулатуу жана өндүрүш кубаттуулугун кеңейтүү гана эмес өндүрүштү өзочө территориялык, регионалдык атаандаштык артыкчылыгын түзүү болуп эсептелет. Ишканалардын атаандаштык көрсөткүчтөрү канчалык жогору болсо, региондун экономикасынын көрсөткүчү дагы татыктуу болот. Бирок ушул эле учурда инвестицияны тартуу экономикадагы секторлорго да байланыштуу болот (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Инвестицияны кичи ишканалардын негизги капиталына экономика секторлору боюнча колдонуунун абалы (млн.доллар)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015

Бардыгы	162,2	204,5	242,7	303,3	216,2	239,7
чакан ишканалар	132,9	171,1	128,5	233,2	134,1	142,0
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	0,0	0,0	2,0	0,3	-	3,0
чакан ишканалар	0,0	0,0	0,0	0,3	-	3,0
Өнөр жай - бардыгы	14,1	42,7	94,8	62,7	70,9	72,6
чакан ишканалар	12,8	40,4	20,0	53,2	21,7	42,5
анын ичинде:						
Пайдалуу кендерди казуу	1,0	1,8	4,9	22,7	12,8	15,9
чакан ишканалар	1,0	1,8	4,9	22,7	12,8	15,9
Иштетүү өндүрүшү	13,2	40,9	89,9	39,9	20,2	12,3
чакан ишканалар	11,8	38,6	15,1	30,4	8,9	4,1
Электр энергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	0,0	-	0,0	0,0	37,9	12,3
чакан ишканалар	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0
Суу менен жабдуу, тазалоо, калдыктарды иштетүү жана кайра пайдалануучу чийки затты алуу	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
чакан ишканалар	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
18Курулуш	12,9	7,9	27,8	15,5	20,0	16,0
чакан ишканалар	11,0	7,9	27,8	13,2	18,4	12,3
Дүң жана чекене соода: автомобильдерди жана мотоциклдерди оңдоо	52,6	20,7	30,8	66,6	37,7	32,1
чакан ишканалар	30,0	20,0	21,8	31,8	22,3	18,0
Транспорт ишмердиги жана жүктөрдү сактоо	0,2	23,3	6,5	10,1	6,0	2,0
чакан ишканалар	0,2	0,5	3,4	0,3	1,0	0,2
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги	0,2	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0
чакан ишканалар	-	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0
Маалымат жана байланыш	1,0	2,0	2,6	3,3	13,1	10,4
чакан ишканалар	0,1	0,4	1,9	1,5	11,4	8,2

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистика комитети.

Жогорудагы таблица көрсөткөндөй экономика секторлорунун ичинен кан ишканалардыкы транспорт жана байланыш комплекси, соода, автомобиль оңдоо, мейманкана, ресторан башкы орунду ээлейт. Ал эми инвестициялардын эң аз көлөмү айыл сарбасында жана транспорт

тармактарында болгон мындай көрүнүштү калыптанган нерсе катары дагы түшүнсө болот, анткени инвесторлордун дагы кызыкчылыктарынын өз ара ирети болот. Алардын арасында айыл чарбасы менен транспорт тармагы жагымсыздык тармактарга кирет. Себеби бул тармактарда инвестициянын кайтарымдуулугу жана пайдалуулугу өтө төмөн. Ошондуктан бул чарбаларга инвестицияны негизинен өкмөттүн жардамы же болбосо түздөн-түз бюджеттен бөлүнүп берилет.

Чакан ишканаларды инвестициялоо региондордогу инвестициялык жагымдуулуктан жана климаттан да көз каранды. Чындыгында регионалдык инвестициялык чөйрө жер жерлерде инвестиция тартуу климаттарына да жараша болот. Тактап айтканда ар бир территориянын инвестициялык потенциалы болот. Ал потенциал негизинен жер жана суу ресурстары, тоо-кен байлыктарынын запастары, инфраструктуранын абалы, бизнести алып баруучу адистердин квалификациясы жана жөндөмдүүлүгүнө жараша болот. Төмөнкү таблицада чакан ишканаларга тике чет өлкөлүк инвестициялардын аймактар боюнча түшүүсү чагылдырылат (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Кичи ишканаларга тике чет өлкөлүк инвестициялардын аймактар боюнча түшүүсү (млн.АКШ доллары)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кыргыз Республикасы	162,2	204,5	242,7	303,3	216,2	239,7
чакан ишканалар	132,9	171,1	128,5	233,2	134,1	142,0
Баткен облусу	2,6	56,5	11,6	6,7	4,4	6,0
чакан ишканалар	2,6	56,5	11,6	1,0	1,6	2,0
Жалал-Абад облусу	45,6	7,1	7,9	27,6	16,8	16,2
чакан ишканалар	45,6	7,1	7,9	27,6	13,7	12,4
Ысык-Көл облусу	1,2	1,6	1,6	5,1	3,2	4,0
чакан ишканалар	1,1	0,4	0,3	4,6	2,5	2,1
Нарын облусу	0,2	0,3	0,1	0,2	0,0	1,2
чакан ишканалар	0,2	0,3	0,1	0,2	0,0	1,2
Ош облусу	4,0	13,1	7,6	19,4	2,9	6,3
чакан ишканалар	4,0	13,1	7,6	18,7	1,9	4,0
Талас облусу	-	2,3	10,2	2,2	34,4	6,8
чакан ишканалар	-	2,3	1,6	2,2	34,4	6,8
Чүй облусу	16,0	33,7	71,7	17,4	4,6	8,2
чакан ишканалар	14,9	32,4	0,5	15,2	1,2	4,4

Бишкек шаары	92,6	89,8	132,0	224,7	149,3	185,9
чакан ишканалар	64,5	59,8	98,9	163,7	78,2	104,0
Ош шаары	-	0,1	0,0	0,0	0,6	5,1
чакан ишканалар	-	0,1	0,0	0,0	0,6	5,1

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистика комитети.

Келтирилген таблица көрсөткөндөй аймактар боюнча инвестиция негизинен азайган Ысык-Көл, Талас облустуранын башка. Ал эми эки борбор шаарда Бишкек жана Ош инвестициянын көлөмү жогорулоо тенденциясы байкалат.

Эгерде чакан ишканалардын ишмердүүлүгүн тереңирээк талдасак, анда дүң жана чекене соода тармагы көңүл бурат. Сооданын негизинен жүрүшү бир топ факторлордон көз каранды. Алардын эң негизгилеринен болуп үй-бүлөлүк керектөөчү товарларды жана кызматтарды сатып алуудагы калктын сатып алуу жөндөмдүүлүгү болуп эсептелет. Жөндөмдүүлүктүн өзү айлык акыга, пенсия, пособиенин көлөмүнө жана башка кирешенин булактарынан көз каранды, башкача айтканда калктын канчалык сатып алуучу жөндөмдүүлүгү жогору болсо, ошончолук суроо-талаптын пайда болушу да белгилүү. Бирок ушул эле мезгилде керектөөчү товарларды жана кызматтарды сатып алууда рационалдуу жана иррационалдуу жолдорду дагы эске алуу зарыл.

Чакан бизнестин дагы бир өзгөчөлүгү бул элге эң керектүү тармактарында биринчи иретте өнүгүү процесси байкалат. Мындай тармакка мейманкалар жана речторандар көрсөткөн кызматтар кирет. Булардын арасында коомдук тамактануу, жүргүнчүлөрдү жана жүктөрдү ташуу да кирет. Чакан бизнестин бул тармактарындагы ыңгайлуулукту анын ийкемдүүлүгүндө уюштуруу маселелери тез арада чечилгендигине да байланыштуу. Ушундан улам чакан бизнестин өнүгүүсү экономикалык ишкердүүлүктүн ар кандай түрлөрүнө гана эмес аймактарга дагы таандык. Муну мейманканалардын жана ресторандардын мисалында көсөтөбүз (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Мейманканалар жана ресторандар көрсөткөн кызмат көрсөтүүлөрдүн аймактар боюнча көлөмү (млн. сом.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кыргыз Республикасы	7134,9	9956,8	11181,7	13500,6	16749,1	20118,4
чакан ишканалар	2840,4	4056,7	4793,3	5725,8	6907,7	7696,5
жеке ишкерлер	4064,8	5591,9	6109,9	7353,2	9323,3	12421,9
Баткен облусу	365,6	463,4	492,7	539,6	624,2	648,2
чакан ишканалар	257,8	323,7	345,2	385,3	432,6	447,0
жеке ишкерлер	107,0	138,8	147,5	154,3	191,6	201,2
Жалал-Абад облусу	773,6	1073,0	1253,2	1685,5	2129,8	2258,2
чакан ишканалар	756,0	1040,2	1220,9	1641,2	2073,3	2201,0
жеке ишкерлер	16,1	30,2	28,6	40,5	52,6	57,2
Ысык-Көл облусу	197,8	247,1	428,9	537,9	682,1	698,8
чакан ишканалар	148,3	181,7	298,0	351,8	299,0	322,6
жеке ишкерлер	49,5	65,4	105,2	154,9	346,7	376,2
Нарын облусу	23,7	40,9	44,8	48,3	60,1	72,5
чакан ишканалар	13,7	23,8	37,3	40,1	53,9	64,2
жеке ишкерлер	8,5	15,1	4,7	4,9	6,2	8,3
Ош облусу	434,1	654,1	708,0	809,4	954,3	980,6
чакан ишканалар	395,9	614,3	682,2	783,5	926,2	950,3
жеке ишкерлер	38,0	35,9	24,2	25,9	28,1	30,3
Талас облусу	131,3	168,6	182,4	202,4	225,2	240,9
чакан ишканалар	127,5	163,2	177,6	197,3	219,4	234,8
жеке ишкерлер	3,8	5,4	4,8	5,1	5,8	6,1
Чүй облусу	629,3	820,7	871,6	994,0	1171,2	1242,5
чакан ишканалар	529,8	700,9	757,1	837,9	983,8	1052,3
жеке ишкерлер	99,5	119,8	114,5	136,2	161,6	190,2
Бишкек шаары	3893,7	5285,6	5922,4	7183,4	9028,6	11716,5
чакан ишканалар	84,9	107,1	151,3	190,6	201,6	211,3
жеке ишкерлер	3722,9	5079,5	5661,8	6810,5	8495,7	11505,2
Ош шаары	685,8	1083,4	1263,0	1500,2	1873,6	2260,2
чакан ишканалар	526,5	821,2	1123,7	1297,7	1717,9	2213,0
жеке ишкерлер	19,5	62,4	18,6	21,0	35,0	47,2

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистика комитети.

Таблица көрсөткөндөй бул бизнестин бардык аймактарда өнүккөнү байкалат. Айрыкча өсүү Ош шаары менен Жалал-Абад облусунда орун алган. Ушул эле учурда мейманканалар жана ресторандар бизнестин жөнөкөй түрлөрү болуу менен бирдикте аларды стратегиялык көп жылдарга багытталган пландаштыруу кала берсе орто мөөнөттөгү шарттарга

ылайыкталган бизнес иштеп чыгуу проектери кенири жайылган эмес. Демек бул багытындагы маркетингдик изилдөөлөр клиенттердин талаптарын божомолдоо иштери такыр кездешпейт.

Чоң шаарларда дагы облустук борборлордо да гостиница, кафе, бар ж.б.у.с. объекттер адаттагыдай эле чаржайыт тартипте курулуп жатат. бизнестин мындай формалары эртедир кечтир өзүнүн рынокко жөндөмсүз экендигин билдирбей койбойт. Себеби конкуренцияга туруштук берүү, клиенттердин талабын өз убагында аткаруу, алардын талаптарын канааттандыруу бизнестин өзөгүн түзөт эмеспи. Ушул жана башка себептерден гостиницаны куруудагы эң негизги кемчиликтеринен болуп бүткөн жана курулуп жаткан мейманканалардын архитектура, коммуналдык кызматы, вентиляция, канализация жана жарыктандыруу жагынан мейманканалардын дээрлик көпчүлүгү эл аралык стандарттарга жооп бербегендиги көпчүлүк шаарларда байкалды. Ушундан улам Кыргызстандын экинчи бобору болгон эки гана мейманкана, башкача айтканда “Классик” жана “Сан-райс” мейманканалары гана 3 жылдыздуу (Сан-райс), 4 жылдыздуу талапка (Классик мейманканасы) туура келээри маалым болду.

Мындан тышкары Бишкек шаарынан башка жалпы тамак-аш системасындагы ресторандар, кафелер, барлар кыш мезгилинде жылууланбаганы күбө болот. Мунун бардыгы керектөөчүлөрдүн пайдаланууга болгон ынтызарлыгын төмөндөтөт да, тийиштүү деңгээлдеги ишеничти актабай калгандыгы болуп эсептелет.

Жалпысынан айтканда кичи ишканалардын пайдалуулугу алардын финансылык көрсөткүчтөрү менен аныкталат. Төмөндө экономикалык ишмердиктин түрлөрү боюнча кичи ишканалардын продукцияларын сатуудан түшкөн каражат (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Кичи ишканалардын продукцияларын сатуудан түшкөн каражат (экономикалык секторлор боюнча), млн.сом

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бардыгы	52049,8	59739,2	80205,4	77784,8	82433,1	86183,9

чакан ишканалар	27845,1	31525,8	38006,1	42717,0	47947,2	49694,5
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	845,3	1324,6	1794,6	2760,3	2565,1	2445,6
чакан ишканалар	481,3	839,6	1165,6	1628,6	1434,2	1400,8
Өнөр жай - бардыгы	23561,2	27619,7	31476,7	33886,9	36136,9	38434,4
чакан ишканалар	11515,0	12252,7	13411,1	14896,2	18368,3	19699,3
анын ичинде:						
Пайдалуу кендерди казуу	1113,9	1426,1	2125,8	2299,7	2917,0	2998,7
чакан ишканалар	624,3	800,2	998,4	1330,1	2045,7	2117,6
Иштетүү өндүрүшү	21437,4	24985,8	27976,6	30264,0	32070,6	34186,6
чакан ишканалар	10369,8	10942,7	11792,9	12933,6	15653,9	16884,7
Электр энергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	686,4	889,2	1004,0	889,0	630,9	701,4
чакан ишканалар	253,1	327,8	355,9	378,2	396,5	412,5
Суу менен жабдуу, тазалоо, калдыктарды иштетүү жана кайра пайдалануучу чийки затты алуу	323,4	318,5	370,4	434,2	518,4	547,7
чакан ишканалар	267,8	182,0	263,9	254,3	272,2	284,5
Курулуш	11732,1	12405,5	23531,9	16156,2	15310,4	14663,5
чакан ишканалар	7038,4	7895,7	8540,2	11360,8	10671,3	10554,3
Дүң жана чекене соода: автомобилдерди жана мотоциклдерди оңдоо	6057,8	6864,6	9619,8	9714,9	11035,3	12994,5
чакан ишканалар	3758,8	4400,0	6498,0	6244,7	7117,7	8763,4
Транспорт ишмердиги жана жүктөрдү сактоо	1664,4	1728,6	2040,2	2573,6	2748,4	2876,9
чакан ишканалар	779,9	785,4	1533,6	1769,6	1793,9	1842,3
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги	279,3	344,6	584,7	615,4	847,5	968,5
чакан ишканалар	130,7	222,4	249,4	258,4	264,0	310,4
Маалымат жана байланыш	1645,8	1807,3	1857,1	2010,8	2161,6	2258,3
чакан ишканалар	799,3	935,0	842,4	1015,8	1150,0	1124,0

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистикалык комитети.

Жогоруда таблица көрсөткөндөй кичи ишканалардын ишмердүүлүгүндө экономиканын бардык тармактарында тийиштүү деңгээлде өсүш бар. Мунун өзү кичи ишканалардын керектүү экендигин жана алардын дүң продукциясын өндүрүүдөгү салымы өсүп бараткандыгын

билдирет. Кыскасын айтканда экономиканын кандай сектору болсун анын ишканаларынын иштетүүдөн түшкөн пайдасы олуттуу орунду ээлейт. Өлкөнүн аймагындагы кичи ишканалардын ичинен 2014-жылдын маалыматы боюнча 43,3% субъектилер пайда алуу менен, чыккан же 2010-жылга салыштырганда 7,3% көптүк кылат. Мындай көрсөткүч чарба түрлөрү боюнча бирдей эмес. Алсак, айыл чарбасыныкы 47,0%ды, кыймылсыз мүлктөрдүн операциясы 46,1%ды, соода жана автомобилдерди оңдоо, жеке керектөө предметтерин пайдаланууда 45,1%ды, түзгөн. Ошол эле учурда кичи бизнестин негизинде калыптанган ишканалардын бир бөлүгүнүн кирешесине караганда чыгашасы арбын болуп калган. Булардын катарына финансылык иш жагынан алектенгендерде 42,2%ды, коммуналдык, социалдык, жана жекече тейлөө көрсөтүү чөйрөсүндө 39,0%ды, мейманканаларда, ресторандарда 38,8%ды камтыган.

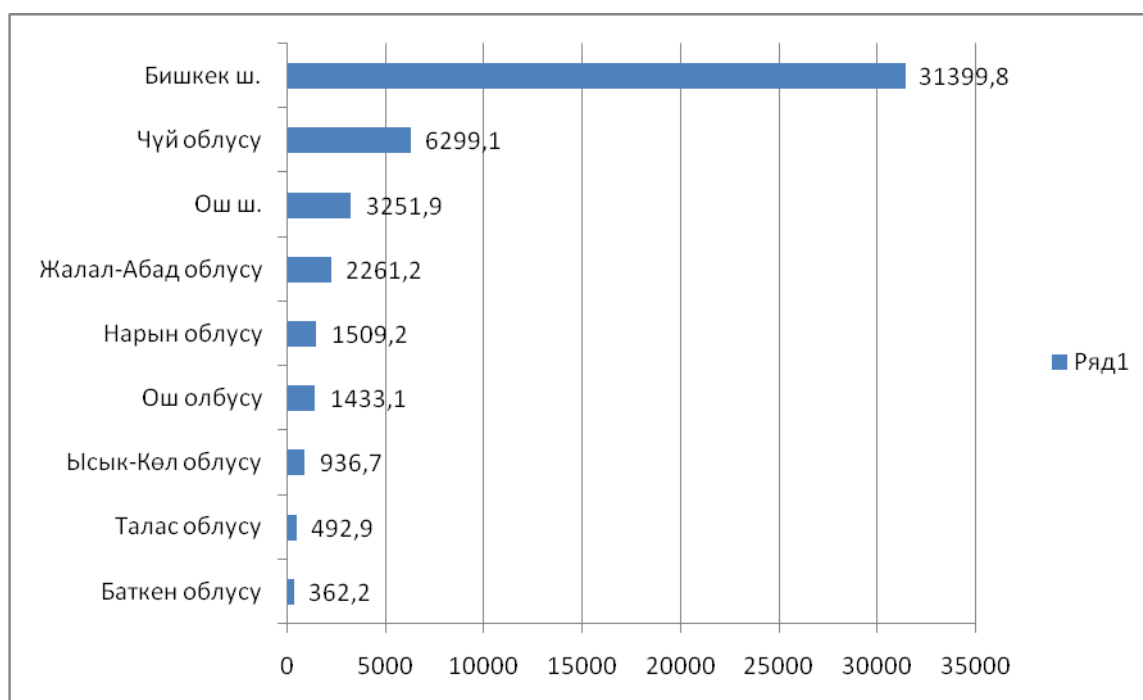
Республиканын экономикасынын транспорт секторундагы кичи жана орто ишкердиктин дагы өзүнүн ээлеген орду бар. Акыркы 5 жыл ичинде бул бизнес түрүндөгү ташылган жүктүн көлөмү 5,9 млн. тоннага арбыган же 25,1 млн. тоннага жеткен. Иликтөө көрсөткөндөй жүктүн 98,4% жеке ишкерлердин аракети менен ташылган. Мындай жагдай дагы узак мезгилге чейин сакталат. Анткени, 2008-жылдын маалыматы боюнча бул көрсөткүч 98,8% камтып турган.

Ишкердиктин бул түрү боюнча ташылган жүргүнчүлөрдүн саны убакыт өткөн сайын арбып жатат. 2014-жылы кичи ишканалар аркылуу 519,7 млн. жүргүнчү ташылган же 97,5 млн. кишиге арбыган. Бул республиканын % ээлейт. Жүргүнчүлөрдү ташуунун көлөмү жагынан жүк ташыгандай эле жеке ишкерлердин ээлеген орду кыйла олуттуу. Акыркы 6 жылдын ичинде 99,0 млн. жүргүнчүгө көбөйгөн. Ал эми кичи ишканалардан ташылган жүргүнчүлөрдүн саны кийинки мезгилде өскөндүгүнө карабастан, азырынча туруктуу тенденция калыптанбай жатат.

Кийинки мезгилде кичи жана орто бизнестин алкагында байланыш жагынан тейлөөнүн көлөмүнүн өсүшү бир кылка өнүкпөй жатат. Алсак,

жалпы тейлөөнүн көлөмү 2009-жылы 166,2 млн. сомду, 2013-жылы 354,7 млн.сомду, 2014-жылы 177,2 млн.сомду камтыган. Бул боюнча кичи ишканалардын көрсөткүчү жыл сайын туруктуу өнүгүп жатат.

Кичи ишканалардын ишмердүүлүгүн аймактык резервдерде да талдоо өзүнчө кызыкчылыкка ээ. Себеби, кичи ишканалардын ишмердүүлүгү да региондордогу потенциалдарга жана аларды колдонууга жараша болот. Бул көрүнүштү 2014-жылдын мисалында төмөнкү сүрөт менен баяндаса болот. (сүрөт 2.2)



Сүрөт 2.2 – 2014-жылдагы аймактар боюнча кичи ишканалардын продукциялары, товарларын, иштерин, кызмат көрсөтүүлөрүн сатып өткөрүүдөн түшкөн каражат (дүң киреше)

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистика комитети.

Сүрөттө көрсөтүлгөндөй кичи ишканадалрдын чыгарган продукцияларынын дээрлик көпчүлүгү, башкача айтканда республикада үчтөн эки бөлүгүн Бишкек шаары түзөт, калган региондор биригип үчтөн бир бөлүгүн араң түзүп жатат. Кичи ишканалардын көпчүлүгү соода сатык, мейманкана, автомобиль ремонттоодо ж.б. бизнестерде орун алган.

Республикадагы ишкер чөйрөсүндөгү абалды талдасак тилекке каршы пайдалуу кичи ишканалардын саны 50%га жетпейт, аларга караганда орто бизнестин ишканалары бир топ эле натыйжалуулукту көрсөтөт. Анткени алардын дээрлик көпчүлүгү пайдалуу ишканалар болуп эсептелет. Ушул эле учурда кичи ишканалардын түзүлүшү биздин оюбузча эң керектүү көрүнүш катары баалашыбыз керек. Биринчиден кичи ишкана бизнестеги биринчи кадам болуп эсептелет да, кытай элинин макалындай ар кандай жүрүмдөр биринчи кадамдан башталат дегендей эле болсо керек. Экинчиден кичи ишканалар бара бара орто ишканаларга айланып, алардын өткөөл чегарасы билинбей эле калат, башкача айтканда кичи бизнестин чоң бизнеске айлануусунда алар трамплин сыяктуу ролун ойнойт. Мындан да маанилүү нерсе кичи ишканалар аркылуу бизнести үйрөнүүгө болот да, бул чөйрөнүн таттусунда, ачуусун да көрсө болот. Төмөнкү таблицада пайдалуу кичи ишканалардын үлүшү көрсөтүлгөн. (таблица 2.11)

Таблица 2.11 – Пайдалуу кичи ишканалардын жалпы санындагы экономикалык ишкердиктин түрлөрү боюнча салмагы (пайыз менен)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бардыгы	40,5	39,0	44,3	44,3	40,3	41,0
чакан ишканалар	38,6	36,8	42,3	42,3	38,3	38,9
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	28,0	41,3	46,9	52,4	50,9	50,7
чакан ишканалар	35,5	38,9	44,9	49,9	49,7	48,9
Өнөр жай - бардыгы	38,6	38,9	43,1	42,2	39,1	38,9
чакан ишканалар	36,6	36,3	40,9	39,8	37,2	37,1
анын ичинде:						
Пайдалуу кендерди казуу	30,3	30,4	41,0	40,6	33,7	33,2
чакан ишканалар	26,5	26,4	37,3	37,5	31,4	31,0
Иштетүү өндүрүшү	42,8	43,7	47,1	45,6	42,4	41,5
чакан ишканалар	40,9	41,1	44,9	43,1	40,3	40,0
Электр энергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	36,6	47,6	40,0	42,1	45,5	46,1
чакан ишканалар	37,1	48,6	40,0	45,5	48,4	47,5

Суу менен жабдуу, тазалоо, калдыктарды иштетүү жана кайра пайдалануучу чийки затты алуу	19,4	15,1	21,7	22,0	21,5	20,8
чакан ишканалар	19,9	14,1	21,1	20,7	20,7	20,7
Курулуш	39,3	39,8	45,2	47,4	39,7	39,4
чакан ишканалар	37,7	37,9	43,2	46,0	38,7	38,2
Дүң жана чекене соода: автомобилдерди жана мотоциклдерди оңдоо	42,4	37,4	45,0	43,7	39,6	39,1
чакан ишканалар	41,0	35,3	43,2	42,1	37,8	37,4
Транспорт ишмердиги жана жүктөрдү сактоо	47,1	42,7	47,6	44,9	41,6	41,2
чакан ишканалар	47,0	40,8	46,2	43,5	39,6	38,7
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги	29,8	36,7	35,3	38,8	37,4	37,1
чакан ишканалар	28,9	34,5	32,1	34,4	32,9	31,9
Маалымат жана байланыш	42,5	35,2	42,7	42,8	39,1	39,0
чакан ишканалар	41,5	33,8	41,6	41,1	36,6	35,9

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистикалык комитети.

Жогоруда таблица көрсөткөндөй кичи ишканалардын арасында пайдалуу иштегендердин үлүшү айыл чарбасында 49,7%, курулушта 38,7%, транспортто 39,6% кездешет. Бул көрүнүш экономиканын кандай гана сектору болбосун кичи ишканалардын продукция чыгаруучу өндүрүмдүүлүгү алардын материалдык базасына колдонгон технологиясына, техниканын же жабдуунун өндүрүмдүүлүгүнө жараша болот. Кайсы кичи ишкана техникалык жана технологиялык атаандаштык артыкчылыгы болсо, ошончолук эмгектин өндүрүмдүүлүгү жогору болот да, атаандаштыкка туруштук берет.

Башка жактан караганда кичи ишканалардын ишмердүүлүгү көп учурда тобокелчиликке дуушар болот да, алардын өмүр сүрүшү, башкача айтканда турмуш цикли башкаларга караганда кыска болуу тенденциясы байкалат. Бул көрүнүштү табигый нерсе катары көрсө да болот, себеби кичи ишканалар бир жагынан түптөлүп натыйжалуулугу ашса, орто бизнеске өтүү шарттары түзүлөт. Экинчиден, эгерде ишканалардын иши жүрбөй калса,

алардын жарылуусуна же болбосо башка бир структураларга кошулуусуна жол ачылат. Мындай көрүнүш өзгөчө тобокелчилик рамкалары бар мындай чектөөлөргө ылайык кичи ишканалардын жабылышы же профилинин өзгөрүшү орто же чоң бизнестерге караганда жеңилерээк болот. Ошондуктан чакан бизнести көпчүлүк мезгилде ишкемдүү жана ар кандай өзгөрүүлөргү адаптивдүү деп да айтышат.

Ошентип кичи ишканалардын финансы маселелерин талдоонун жыйынтыгы – алардын пайда алуусунда (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Кичи ишканалардын пайдасынын экономикалык ишмердиктин түрлөрү боюнча суммасы

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бардыгы	7207,9	8360,7	9236,5	13101,7	13233,0	12998,0
чакан ишканалар	4258,9	5151,1	5569,1	7073,8	8809,4	8451,7
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	112,6	242,8	242,9	458,4	374,1	358,3
чакан ишканалар	62,4	148,2	149,7	297,4	230,9	224,1
Өнөр жай - бардыгы	1628,8	1902,6	2325,3	3362,2	2727,5	2698,0
чакан ишканалар	840,3	1007,6	1128,0	1342,2	1486,7	1410,5
анын ичинде:						
Пайдалуу кендерди казуу	124,9	158,5	278,4	314,4	331,3	301,8
чакан ишканалар	59,6	93,0	74,6	130,6	192,0	187,3
Иштетүү өндүрүшү	1450,0	1666,9	2004,1	3012,2	2338,0	2531,0
чакан ишканалар	733,1	874,3	1021,4	1179,6	1261,7	1467,6
Электр энергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	27,2	41,3	30,3	15,6	24,6	15,3
чакан ишканалар	22,6	27,6	21,5	15,5	24,6	12,0
Суу менен жабдуу, тазалоо, калдыктарды иштетүү жана кайра пайдалануучу чийки затты алуу	26,7	35,9	12,5	19,9	33,5	15,4
чакан ишканалар	24,9	12,7	10,4	16,5	8,4	5,7
Курулуш	1149,4	921,1	958,1	2089,0	1341,2	841,6
чакан ишканалар	733,5	514,4	562,3	847,9	820,8	501,8
Дүң жана чекене соода:	2345,5	2857,5	3148,1	4070,0	3616,8	3245,9

автомобилдерди жана мотоциклдерди ондоо чакан ишканалар	1519,4	1977,8	2162,2	2829,4	2614,4	2115,5
Транспорт ишмердиги жана жүктөрдү сактоо чакан ишканалар	272,9	207,4	246,4	384,3	370,8	298,6
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги чакан ишканалар	23,8	56,2	51,2	46,0	76,3	70,5
Маалымат жана байланыш чакан ишканалар	12,7	45,6	17,2	25,6	28,8	21,4
Маалымат жана байланыш чакан ишканалар	323,4	307,7	326,8	296,8	428,2	348,9
Маалымат жана байланыш чакан ишканалар	226,0	142,7	124,0	159,8	253,3	189,7

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистикалык комитети.

Таблица көрсөткөндөй абсолюттук пайданы көп алгандардын арасында дүң жана чекене соода, өнөр жай, курулуш, айыл чарба кирет. Бул тармактарда райондун туруктуу өсүшү байкалат.

Ушул эле учурда пайданын көрсөткүчтөрү ар түрдүү көз каранды. Алардын ичинен өндүрүшкө же инфраструктурага байланышпаган факторлор да арбын. Мисалы, рынок конъюктурасынын өзгөрүшү суроо-талаптын катышына да таасир берет да баалардын абалына түздөн-түз таасирин көрсөтөт. Жаратылыштагы кескин өзгөрүүлөр дагы (суу каптоо, кургакчылык, жаанчылдык, суук, ысык) ушул багытта таасирин берет. Демек пайда көрсөткүчүндө белгисиздик факторлордун үлүшү чоң орун алган. Ошондуктан пайданын көрсөткүчтөрү кокустук кубулуштарды да чагылдырат жана пайда жалпысынан эффективдүүлүктүн бийик көрсөткүчтөрүнө карабастан ал объективдүүлүктү кандайдыр бир деңгээлде касыз кыла албайт.

Пайдага караганда рентабелдүүлүк эффективдүүлүктүн көрсөткүчтөрүнө жакыныраак болот, башкача айтканда рентабелдүүлүк пайданын өз наркка болгон катышы катарында (айыл чарбада) пайданын негизги фонддун нормативдүү айлантма фондго катышы катары (өнөр жайда ж.б.) чарбалардын жана ишканалардын натыйжалуулугунун көрсөткүчү катары пайдаланса да болот (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Кичи ишканалардын операциялык ишмердигинин экономикалык ишмердиктин түрлөрү боюнча рентабелдүүлүгү (пайыз менен)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бардыгы	10,5	8,8	9,0	16,1	11,7	12,4
чакан ишканалар	12,0	13,5	12,3	15,6	11,8	12,0
Айыл чарба, токой чарба жана балык уулоочулук	2,1	8,5	6,8	17,7	10,7	10,8
чакан ишканалар	-1,4	4,3	8,7	20,3	10,6	10,4
Өнөр жай - бардыгы	4,7	1,8	5,4	8,3	6,2	5,6
чакан ишканалар	5,3	7,3	7,1	6,0	6,1	5,1
анын ичинде:						
Пайдалуу кендерди казуу	3,0	-26,9	9,5	-1,1	5,5	5,0
чакан ишканалар	-0,5	-1,8	0,8	-13,6	3,4	2,9
Иштетүү өндүрүшү	5,1	4,2	5,3	9,6	6,6	6,3
чакан ишканалар	5,7	8,1	8,0	8,8	6,6	6,2
Электр энергия, газ, буу жана кондицияланган аба менен камсыздоо (жабдуу)	-3,5	-2,1	1,6	-3,3	0,6	0,3
чакан ишканалар	4,7	6,5	1,2	-0,8	3,4	3,1
Суу менен жабдуу, тазалоо, калдыктарды иштетүү жана кайра пайдалануучу чийки затты алуу	5,8	8,3	3,1	1,6	-0,9	0,1
чакан ишканалар	4,6	3,7	3,7	3,2	0,7	0,2
Курулуш	9,9	5,7	3,8	12,0	3,3	2,9
чакан ишканалар	10,0	4,5	6,0	6,0	2,5	2,4
Дүң жана чекене соода: автомобилдерди жана мотоциклдерди ондоо	57,6	54,1	43,6	74,7	57,4	54,8
чакан ишканалар	59,3	74,2	40,9	83,8	56,6	54,1
Транспорт ишмердиги жана жүктөрдү сактоо	16,8	11,1	9,1	10,7	9,2	8,4
чакан ишканалар	11,5	11,4	3,9	10,7	2,5	2,1
Мейманканалар менен ресторандар ишмердиги	-22,1	6,6	3,0	-2,8	-8,2	0,1
чакан ишканалар	-17,3	13,4	0,6	-9,8	-6,8	0,1
Маалымат жана байланыш	14,9	16,0	11,6	5,4	12,6	10,9
чакан ишканалар	26,8	16,5	9,7	13,0	17,3	10,8

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистикалык комитети.

Таблицада келтирилген маалыматтарга ылайык кичи бизнесте рентабелдүүлүк менен иш жүргүзгөндөрдүн арасында дүң жана чекене сооданы, маалымат жана байланышты айтсак болот. Бул түшүнүктүү, себеби, мисалы соода чөйрөсү ортомчулук ишмердүүлүктү аткаруу менен салыштырмалуу аз каражат кетирип, пайданы алып келчү тармак. Сооданын дагы бир мүнөздөмөсү бул убакыт менен байланыштуу, кандай гана соода ишканасы болбосун ал тез айлантма жасап товарды чыгаруучулар менен керектөөчүлөрдүн байланышын түзсө, ошол чөйрө натыйжалуулукка ээ болот.

Ал эми өндүрүш секторлорунда, мисалы айыл чарбада, курулушта, байланышта рентабелдүүлүктүн өлчөмү өндүрүш каражаттарынын көлөмүнө өндүрүлгөн продукцияны сатуу жана суроо-талапка да көз каранды. Биздин оюбузча бул жерде рыноктогу шарттарды изилдөөгө да кеңири көңүл буруш керек. Мисалы, ошол эле мейманканалардын терс рентабелдүүлүгү аларга болгон суроо маселелерин изилдөө бир топ кыйынчылыкка тургандыгы менен түшүндүрсө болот.

2.3. Кичи ишканалардын ишмердүүлүгүндөгү жана аларды башкаруудагы инновациялык ыкмаларын жана чет өлкөлөрдүн тажрыйбасын колдонуумүмкүнчүлүктөрүн изилдөө

Кичи ишканалардын иш жүзүндөгү аракеттери, алардын ишмердүүлүгү бизнестин башка түрлөрүнө караганда бир топ артыкчылыктары жана кемчилдиктери да бар. Артыкчылыктарына жогоруда айтылып кеткендей алардын ийкемдүүлүгү, тез арада чечим кабыл алуучу жагдайлары, келишим түзүүдөгү процедуралардын жөнөкөйлүгү ж.б. болуп эсептелет.

Ушул эле учурда кемчилдик катары алардын кубаттуулугунун аздыгы, тобокелчиликке баруудагы күтүлбөгөн кадамдар, жаңы жаңы технологияны колдонуудагы мүмкүнчүлүктөр ж.б. кирет.

Бирок ошондой болсо дагы кичи ишканалар мазмуну жана маызы жагынан эл катмарына эң жакын турган бизнес катары карасак болот. Демек элдин жашоо турмушуна мобилдүү түрдө таасир эткен чөйрө катары да бааласак болот. Буга өзгөчө аыл чарбадагы, соодадагы, үй тиричилик ишмердүүлүгүндөгү мисалдар күбө боло алат. Дагы бир чакан ишканалардын артыкчылыгы алардын эркинжиги же жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу органдарына аз көз карандылыгы, тийиштүү шарттар болсо ар кандай жаңылыктарды киргизүүдөгү мүмкүнчүлүктөрүн да айтсак болот. Бул багытта өзгөчө өнүккөн өлкөлөрдүн тажрыйбаларынын колдонулушу бир топ пайдалуу деп эсептейбиз, өзгөчө инновацияларды киргизүүдө жана уюштуруу маселелерин чечүүдө колдонсо болот.

Албетте Кыргызстандын шартында, көп жылдан бери экономикалык кризистен чыга албай жаткан мезгилде кичи ишканалардын ишин жандандыруу жана аларды өрчүтүү алдыда коюлган эң орчундуу маселелердин бири боуп саналат. Мындай көз карашты төмөнкү аргументтер менен далилдесе болот.

Биринчиден, Кыргызстанда элдин турмушун жакшыртуу үчүн ар бир калктын санына ички дүң продукциясынын көлөмүн жогорулатуу маселеси курч турат. Учурда бул көрсөткүч боюнча кошуна Казакстандан эки эсе, Россиядан 3 эсеге жакын, ал эми АКШдан 12,5 эсе төмөн турабыз.

Ички дүң продукциянын бир адамга болгон көлөмүн жогорулатууда кичи бизнестин ролу өтө чоң. Ушул ээле учурда кичи ишканаларды ачуудагы жана алардын иш жүргүзүүсүндөгү маселелердин чечилиши биздин оюбузча эбегейсиз инвестицияны же болбосо башкаруудагы иерархиялык татаал маселелерин чечүүгө тиешеси азыраак экендигин белгилесек болот.

Дүйнөлүк тажрыйба көрсөткөндөй кичи жана орто ишкердиктеги инновацияны колдонуу, андан ары карай илгерлетүү өнөр жайы мыкты өнүккөн өлкөлөрдө башкы маселенин бирине айланган. Кичи жана орто инновациялык фирмалар экономика секторлорунда жаралган технологиянын лидерлери катары эсептелет, базар алкагындагы жаңы сегменттерди

калыптандырат, өндүрүштүн жаңы, керектүү түрүн кеңейтет, өндүрүштүн илимий сыйымдуулугун жана атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатат дагы жаңы технологиялык жагдайдын калыптанышына олуттуу салым кошот.

Инновациялык жактан кичи жана орто инканаларды камсыздоо жагынан дүйнөнүн бир катар өлкөлөрү олуттуу айырмаланат. Бул жагынан алганда Швециядагы ийгиликтерди үлгү катары кароого толук татыйт. Бул өлкөнүн натыйжалуу өнүгүп жаткан экономикасы жана калкынын жашоо-тиричилигинин жогорку деңгээлде көтөрүлүшү эң ириде экономика секторлорунун инновациялык өнүгүүгө негизделишине, өндүрүшүнүн илимди арбын талап кылуучу продукция чыгарууга адистештирилиши тыгыз байланыштуу болуп саналат.

Швеция ар адамга НИОКР көлөмүн бөлүштүрүү боюнча Европадагы өлкөлөрдүн ичинен башкы орунду ээлейт. Учурда өлкө аймагында 500 миң кичи ишканада өнөр жайындагы жумушчулардын 30-35% иштейт. Жылына Швецияда 20 миң кичи ишкана ачылып турат. Мындай бизнестин түрү өлкөдөгү илимий-техникалык табылгалардын, жаңы чыгарылган товар түрлөрүнүн, тейлөөнүн, ошондой эле технологиянын олуттуу бөлүгүн камсыз кылып турат.

Албетте Кыргызстанда жогорудагыдай шарттарды түзүү азырынча бир топ оор маселе, себеби ар кандай ишканаларды түзүү жана инновациялык түрдө жабдуу көп каражаттарды талап кылат. Республикада мындай мүмкүнчүлүктөр жок, бирок ушул эле учурда Кыргызстан жогорку жана орто билимдүү адистерди чыгарган жагынан, кесиптик окуу жайлардагы адистерди даярдоо боюнча дүйнөдөгү алдыңкы орундарды ээлейт. Демек кичи ишканаларды ачуудагы потенциалдын бир жагын, башкача айтканда жумушчу күч менен камсыздоо мүмкүнчүлүгү бар деп эсептесек болот. Ушундан улам кичи ишканаларды куруу проектилерин, аларды ирети келген сайын чечүү маселеси бирден бир приоритет катары карасак да болот.

Бизге кичи ишканаларды башкаруудагы жана уюштуруудагы тажрыйбаларды колдонуу жагынан эң жакыны биздин оюбузча Кытай Эл Республикасы турат. Себеби КЭРдин тарыхый басып өткөн жолу, анын ичинен бизнестеги тажрыйбасы бизге жакын, ал эми айрым шарттар кошуна өлкө катары элдин менталитети жагынан да айрым окшоштуктар байкалат.

Учурда өнүгүү жолундагы мамлекеттердин ичинен кичи жана орто ишканаларды иштетүү, экономика секторлорундагы ээлеген ордун күчөтүү жагынан олуттуу орунду ээлейт. Өлкөдө бардыгы 10 млндон ашуун кичи жана орто ишканалар катталган. Булар Кытайдын жалпы өнөр жай комплексинин 60% дүң продукциясын, өнөр жай ишканаларынын 40% түшүүчү пайдасын, экспортко жөнөтүлүүчү товардын 60% ын түзөт. Мындай ишканалар шаарлардагы иштеген жумушчулардын 75% ээлейт. Айылдардан келе турган эмгек ресурстарын ар тараптан колдоп, мамлекеттик денгээлде иш жүргүзүп турат (34).

Кичи жана орто ишканалардын ишин колдоо, жигердүү өнүгүшүнө ар тараптан шарт түзүү Кытай мамлекетинин экономикалык саясатынын негизги багыттарынын ичине кирет. Мыкты технологияны колдонгон ишканаларга төмөндөтүлгөн, 15% дык өлчөмдөгү салык белгиленип, эки жылдын ичинде жаңы техниканы өздөштүрүү максатында жарандан алынуучу салыктан бошотулат. Кичи жана орто ишканалардын инвестициялык ишин колдоо иретинде, инвестиция ата-мекендик жабдууларды чыгарууга багытталса жарандардан алынуучу салыктын өлчөмү дагы 4% төмөндөтүлөт.

Кичи жана орто көлөмдөгү ишканаларды мамлекеттин негизги органы катары эсептелген Кытайдын бизнести координациялоо жана кооперациялоо боюнча борбору колдоого алып, иш жүргүзөт. Борбордун башкы милдети ишкердик чөйрөсүндөгү улуттук жана чет мамлекеттик мекемелердин ортосунун тиешелүү инфраструктурасын даярдоо болуп эсептелет. Бул мекеменин демилгеси менен кичи бизнести консультация жана маалымат берүүнү, инновациялык продукцияларды даярдоо

жаатындагы соода жарманкелерин, көргөзмөлөрдү уюштурууну, чакан бизнеске тиешелүү маселелер боюнча семинарларды, симпозиумдарды өткөрүп, программаларды ишке ашырат.

Тилекке каршы биздин өлкөдө кичи ишкердикти өркүндөтүү максатында комплекстүү системдик түрдөгү иш чаралар жүргүзүлбөй жатат. кала берсе эгемендүүлүктүн алгачкы мезгилиндеги ишкердикти күчөтүү багытында өкмөттүн структурасы бар болчу, алар дагы учурда өнүктүрүү фондунун жогунан, башкача айтканда инвестициялык камсыздоо булагынын жоктугунан учурда иштебей калган. Бул багытта дагы бир жолу өткөн-кеткен тажрыйбаны эске алып, жаңы типтеги жалпы эле ишкердикти күчөтүү көйгөйлөрү, анын ичинен өкмөт тарабынан көзөмөл жүргүзүүчү атайын структура керек. Бул функция көпчүлүк мезгилде экономика министрлиги тарабынан жүргүзүлөт. Бирок ишкердик маселелердин чечилиши дагы эле бойдон чар жайыт болуп, системалык түргө айлана элек.

Чындыгында бизнести тейлөөчү же көмөк көрсөтүүчү органдардын олуттуусу катары мамлекеттик маалымат кызматы (CSMEO) эсептелет. Бул координациялык борбор өздөрүнүн сайты аркылуу калкты маалымат жагынан тейлөө көрсөтүп, кичи жана орто ишканаларды ишине тиешелүү маселелерди чечүү жагын уюштуруп турат.

Бул маселени Кытай Эл Республикасынын мисалында карасак, ал жерде Кытайдын экономикалык жактан жогорку деңгээлде өнүгүп жатышынын түпкү сыры кытайдын улуттук өзгөчөлүгү, эң башкысы алардын эмгекчилдиги жана чыдамкайлыгы болуп эсептелет. Олуттуу орундун бирин экономика секторлорунун ичинен кайра иштетүүчү өнөр жайын толугу менен продукцияны экспортко чыгарууга багыттап, капиталдык салымга карата ыңгайлуу инвестициялык климатты калыптандырып, инвесторлорго түрдүү жеңилдиктерди берип, аларды мамлекеттик деңгээлде колдоо көрсөтүү ээлейт.

Илимий-техникалык парктарды түзүү жагынан Кытай азыр дүйнөлүк деңгээлге чейин көтөрүлгөн. 2008-жылдын маалыматы боюнча өлкө

аймагында 500 бизнес-инкубатор, анын ичинен 200 ашуун түрдүү “инкубатордук илимий-техникалык ишканалар” иштеп турган. Булардын ичинен 109 бизнес-инкубатор кичи жана орто бизнести колдоочу улуттук борбору аркылуу сертификацияланган. Мындай зор өлкөдөгү базар алкагында өтө айыгышкан атаандаштыктын чукул мезгилдин ичинде калыптанышы кичи жана орто бизнестин өнүгүшүнүн эң башкы факторуна айланган. Анын үстүнө мурда мамлекеттин көзөмөлүндө турган экономика секторлорунун басымдуусуна бизнестин бул түрүнүн киришине жол берилиши учурунда экономикалык саясаттын олуттуусу катары эсептелген. Ушундай прогрессивдүү демилгелер, изденүүлөр, талыкпаган эмгектенүү бул өлкөдө базар экономикасынын толугу менен калыптануусуна жана экономикалык жаңы мамилелердин кеңейишине өбөлгө түзүп жатат.

Эл аралык узак мезгилден берки тажрыйба көрсөткөндөй кичи жана орто ишкердикти колдоо, андан ары карай өнүктүрүү боюнча өлкөлөрдүн жүргүзгөн экономикалык саясаты эң эле түрдүүчө. Булардын ичине эң алды менен мыйзамдардын ийкемдүү иштөөсү, атайын салыктардын режимдери, кредиттик-финансылык рычагдары, мамлекеттик фонддордун тутуму ж.б. кирет.

Кичи жана орто бизнести өнүктүрүү нугунда атайын салык режимин киргизүү, жагдайга карата түзөтүү киргизүү эң керектүү, орчундуу маселелердин катарынан орун алат.

Кытайда бизнестин мындай түрү акыркы 25 жылдан бери дурус өнүгүп жатса, АКШда эчактан бери калыптанган. Учурда 20 млн. кичи фирмалар иштейт. Жыл сайын 1,0 млн. ишкана жаңыдан ачылып турат. Ар бир үчүнчү үй бүлөө кичи бизнес менен алектенет. АКШда, дүйнөнүн көп өлкөлөрүнөн айырмаланып, бизнести өз каражаттарынын негизинде уюштурат. Жарандардын айрымдары өз ишин башкалардын каражаты менен уюштурса, алар анчалык, опурталдуу төбөкелдикке барбайт. Кичи бизнес уюштурууга орточо берилүүчү кредиттин өлчөмү 100 миң доллардан ашпайт.

“АКШнын кичи бизнеси тууралуу мыйзамында” өлкөнүн экономикасы кичи бизнессиз өнүктүрүү мүмкүн эместиги, ошол эле учурда мамлекеттик колдоого дайыма муктаж экендиги баса белгиленген. Америкада ишкердикти өнүктүрүүнү алдыга сүрөгөн, салыштырмалуу өтө ийкемдүү, жагдайды толук эске алган салык салуу тутуму калыптанган. Бизнестен канчалык арбын киреше алса, ошончолук көп салык төлөнөт.

Кичи бизнести колдоонун башаты катары америкалык өкүмөттүн мамлекеттик закасы эсептелет. Кичи компаниялар мында ири концериндер сыяктуу эле мамлекеттик сатып алууну жана заказ берүүнү бөлүштүрүү боюнча акциондорго, комиссияларга катышууга укуктуу. АКШ жыл сайын сатып алууга өкүмөт 700 млрд. доллар жумшап турат. Айтмакчы, Европа өлкөлөрүндө мамлекеттик сатып алуу ишине кичи ишкерлерди катыштырбайт.

АКШда кичи бизнести уюштургандарды ар тараптан колдоо кеңири таралган. Алсак, кичи бизнес администрациясы кичи фирмаларга окутуу, консультация берүү, түрдүү жеңилдиктерди алып берүү, кичи ишкерлерди колдоо боюнча чоң жардам көрсөтүп турат. Бул мекеменин жылдык бюджетти орточо 400-600 млрд. долларды түзөт. Кичи бизнес администрациясы карыз алууну фирмалар үчүн кепилдикти камсыз кылат. Мисалы, нано жана биотехнологиялык иштерге байланыштуу өндүрүш, энергиянын жаңы альтернативдик булактары менен алектенгендерди 100 миң долларга чейин пайыз төлөтпөй же 3-4% дан ашырбай каражат бөлүп берүү практикасы калыптанган.

Японияда илимди арбын талап кылуучу автомобиль, техника түрлөрүн, инновациялык продукцияларды чыгаруучу дүйнөдөгү эң мыкты жана таанымал компаниялар, концерндер жайгашкандыгына карабастан кичи бизнес мында мыкты өнүккөн. Учурда өнөр жай комплексинен даярдалган продукциянын 40% чакан бизнестин ишканаларынын үлүшүнө туура келет. Өлкөдөгү мындай көрсөткүчтүн пайда болушу бизнестин бул түрүнө мамлекеттин ар тараптуу колдоо көрсөтүүсүнө тыгыз байланыштуу.

Учурда өлкөдөгү кичи бизнесинде бардык калктын 72% эмгектенет. Кичи ишканалар кооперативдик негизде биригишип, чогулай аракеттендерге өкүмөт тарабынан, кызыктыруу иретинде 2-4% өлчөмдө карыздар берилет. Бизнесин мындай түрү курулуш комплексинде, жеңил өнөр жайында, тейлөө чөйрөсүндө кеңири таралган.

Японияда чыгарылган продукциянын наркын жогорулатуу же төмөндөтүү боюнча мыйзам аркылуу өтө кылдат, так жөнгө салынып турат. Негизсиз бааны төмөндөткөн же тескерисинче аны көтөрүп жиберген ишканалар жана ишкерлер андан ары ишин улоодон айрылып калышы ыктымал. Мындай коюлган шарт өлкөдөгү иштеп жаткан компаниялардын бардыгына тиешелүү. Ушундай базар экономикасынын шартындагы калыптанган механизмдин өкүмөт туура колдонуу менен бааны негизсиз өзгөртүүгө жана инфляцияга жол бербей келет (35).

Өлкө боюнча кичи бизнестин ишканаларынын ишин жөнгө салуучу мамлекеттик орган катары тышкы соода жана өнөр жай министрлигине караштуу кичи ишканалар башкармалыгы тейлейт. Бул башкармалык негизинен монополияга каршы мыйзамдардын аткарылышын көзөмөлгө алып, чакан бизнестин кызыкчылыгын мамлекеттик коргоого алууну камсыз кылып, базар алкагынан тышкары заказ берүүчүлөрдүн, аткаруучулардын жана субподрядчиктердин жоопкерчилигин аныктайт.

Японияда кичи жана орто бизнестин кызыктыруу иши бардык деңгээлде, тагыраак айтканда өкүмөттүн борбордук бийлигинен тартып, чакан ишканалардын бирикмелерине чейин жүргүзүлөт. Борбордук бийлик, жергиликтүү өзүн өзү башкаруучу органдар илимди арбын талап кылган, мыкты технологиялык өндүрүштү даярдоого түздөн-түз катышкан чакан ишканалардын бардык баскычындагы өнүгүшүнө көмөктөшүп, субсидия жагынан камсыздайт. Мындай ишканаларга мамлекет карызга каражат бөлүп, тиешелүү кредиттер менен камсыз кылып турат. Мындан тышкары адистештирилген борборлорду, коммерциялык эмес мекемелер тарабына

кадрларды окутууну мамлекет тарабынан колдоого алынып, консультациялык маалымат боюнча дагы көмөктөшөт.

Жогоруда айтылгандардын негизинде өлкөдө кичи бизнестерди өнүктүрүү багытында кээ бир жыйынтыктарга келсек болот. Биринчи кичи бизнестин өнүгүүсү жалпы экономикалык стратегиялык мейкиндигинде турат, башкача айтканда мамлекет тарабынан колдоо аларды чоң ишканалардын орбитасына тартуу жалпы экономикалык өнүгүүсүндөгү эрежелердин киргизилиши жана башка ушул сыяктуу маселелерди айтабыз.

Экинчиден кичи ишканаларга мамлекет тарабынан зор ишеним артып, кала берсе мамлекеттик сатып алуучу кызматтарына да катыштыруусу мисал боло алат. Бизде болсо тилекке каршы мамлекеттик сатып алууда же инвестициялык ишмердүүлүктө коррупциянын терең орун алганын массалык-маалымат каражаттары байма-бай айтып келе жатат. буга мисал катары Балыкчы-Корумду жол куруудагы “тендер” өткөрүү операциясы, ага мурунку премьер министрдин түздөн-түз катыштыгы бар экендиги далил боло алат. Кыскасы мамлекеттик бюджеттен сарпталган кандай гана жумуш болбосун тендер өткөрүүдө же жумуш жасоодо дагы эле болсо дагы эле мыйзамга туура келбеген, башкача айтканда протекцияланган жумуштардын арбын экендигин айтсак болот. Мунун баарынын экономикадагы көптөн бери өкүм уруп келе жаткан экономикалык кризистин пайда кылганда таасири бар экендигин байкоого болот.

Кичи ишкердиктин кызматы ар түрдүү жана көп жактуу болгонун эске алып, алардын экономикага болгон салымы так жана туура белгилениши зарыл. Бул жалаң гана экономикалык жактан эмес, моралдык кызыктыруу багыты чоң роль ойногонун эстен чыгарбашыбыз керек. Кичине ишканалардын ишмердүүлүгү дагы кээ бир маселелерди чечүүгө көмөктөш болот.

Кичи жана орто ишканалардын ишмердүүлүгү өлкөнүн тышкы байланыштарын уюштурууда чоң салымдары бар. Бул чөйрөдө кызматкерлер, адаттагыдай салыштырмалуу жаштар жана орто жаштагы

кызматкерлер түзөт. Алар өндүрүшкө жаңылык киргизүүгө, ички жана тышкы орундарга татыктуу орун алуу аракеттери. Бизнестен пайда табуунун жолдорун издешет. Мындай аракеттер экспорттук жана импорттук операцияларга түздөн-түз таасирин тийгизип, кала берсе Кыргызстанда көп жылдан бери калыптанып калган импорттун көлөмүн экспортко караганда бир топ жогору болгон терс көрүнүштөрдү жоюуга да көмөктөш болот. Тилекке каршы азырынча экспорт менен импорттун катышы терс мүнөздө (таблица 2.14)

Таблица 2.14 – Чакан бизнестин аймактар боюнча экспорттук жана импорттук операциялары (миң доллар)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экспорттук операциялар						
Кыргыз Республикасы	228650,6	338698,8	452074,7	457039,1	323853,7	331909,5
Баткен облусу	642,4	980,4	1224,7	1286,5	1447,4	1509,7
Жалал-Абад облусу	15969,3	39330,1	49609,1	16563,6	20442,6	22480,7
Ысык-Көл облусу	1428,6	3255,0	1876,8	1115,5	1568,8	1648,2
Нарын облусу	468,7	543,8	365,0	345,3	606,3	742,1
Ош облусу	7226,2	17876,6	13670,0	8696,4	7292,9	7628,3
Талас облусу	10835,5	30512,6	20152,7	44894,5	25785,6	21284,3
Чүй облусу	40391,3	22567,6	25905,6	22015,3	26469,7	31804,5
Бишкек шаары	145484,1	269188,0	313141,6	326605,4	217825,7	223593,3
Ош шаары	6204,5	4444,8	26028,3	35516,7	22414,8	21318,7
Импорттук операциялар						
Кыргыз Республикасы	1270661,7	1345205,8	1588362,9	1736303,1	1663784,6	1550450,3
Баткен облусу	976,4	675,5	12691,6	16318,8	10147,2	11843,2
Жалал-Абад облусу	21020,3	23444,9	20153,3	7640,4	24090,2	32990,8
Ысык-Көл	4241,7	18963,7	4182,4	8648,8	10854,6	15664,6

облусу						
Нарын облусу	2198,1	1041,9	2318,3	3995,3	3555,1	2464,0
Ош облусу	76047,4	124716,7	128133,2	142571,0	150344,8	110650,2
Талас облусу	766,4	1192,1	1617,7	1849,2	2956,0	3012,5
Чүй облусу	83732,4	73074,1	217950,7	228095,0	111229,0	205346,6
Бишкек шаары	979388,8	983215,1	1057152,5	1150330,5	1159036,4	989626,4
Ош шаары	102290,2	118881,8	144163,1	177454,2	191581,4	178852,0

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын улуттук статистика комитети.

Таблицадагы маалыматтарга ылайык кичи ишканаларда колдонулган импорт товарларынын көлөмү экспорт товарларына караганда республика боюнча 2015-жылы 5 эседен көп. Башкача айтканда импорттун көлөмү 1550450,3 АКШ доллары болсо, экспорт араң 331909,5 АКШ долларын түздү. Бул деген Республикадагы тышкы иштер байланышында олуттуу көйгөйлөр бар экендигин билдирет. Ошондуктан экспортко багытталган товарларды көбөйтүү кичи бизнестин дагы бирден бир перспективалуу маселеси катары карасак болот.

Изилдөөлөр көрсөткөндөй экспортто республика боюнча 2015-жылы чакан ишканалардын үлүшү 17,2%ды түздү, ал эми региондор боюнча бул көрсөткүч Баткен облусунда 9,1%, Жалал-Абад облусунда 19,2%, Ысык-көлдө 5,8%, Нарын облусунда 81,0%, Ош облусунда 30,6%, Талас облусу 55,8%, Чүй облусу 16,6%, Бишкек шаары 18,8% жана Ош шаары 52,3%ды түздү. Мындай мүнөздөмөлөр Нарын жана Талас облустарында орто бизнестин үлүшү жок эсе экендигин билдирет.

Кыргызстан экспорттогон товарлардын көпчүлүгүн жашылчалар, пахта буласы, кийимдер түзөт. Ушул эле учурда керосинди реэкспорттогон учурлар да кездешет.

Кичи ишканаларды өнүктүрүүдө эң негизгилерден болуп мамлекеттик колдоо жана финансылык каржылоо болуп эсептелет. Бул жактан бизге үлгү боло турган Германиянын тажрыйбасын алсак болот. Бул өлкөдө чакан ишканаларды финансылык жана технологиялык жактан мамлекет олуттуу көмөк көрсөтүп, ар тараптан колдоп турат. Мамлекет тарабынан кичи бизнес

менен аракет кылгандарга төмөнкүдөй багыттар боюнча каржылоо жүргүзүлөт: инновациялык багытта иш алып баруучу кичи жана орто ишканаларды каржылоо; айлана чөйрөнү коргоого байланышкан экологиялык жагдайды сактоого, жакшыртууга байланышкан долбоорлорду каржылоо; өлкөнүн салыштырмалуу экономикалык жактан артта калган аймактардын өнүгүшүнө жигердүү катышкан кичи бизнестин ишканаларын каржылоо; курулуш жана турак жай маселеси менен иштеген ишканаларды каржылоо; өндүрүшүн негизги бөлүгүн модернизациялоо муктаж тармактар боюнча аракеттенген ишканаларды долбоорлук каржылоо.

Европадагы эң өнөр жайлуу өлкө катары эсептелген Германия кичи бизнестин өнүктүрүү жагынан дүйнөдө башкы орундарда турат. Эгерде, кандайдыр бир жумушка туруктуу иштөө үчүн жалданма 9 жумушчу чегерилип, алардын жылдык кирешеси 700 миң евродон ашпаса, булар кичи үй бүлөөлүк ишкана катары эсептелет. Мындай кичи бизнестер Германияда бардыгы 3,5 млн. даананы түзүп, 20 млн. киши иштейт же өлкөдөгү жумушка чегерилгендердин 70% камтыйт.

Эл аралык маанидеги кичи жана орто ишкердиктин алкагында Германия инновациялык бизнестин өнүгүү жагынан олуттуу айырмаланат. Өткөн кылымдын 80-жылдары азыркы ийгиликтин башаты катары өнөр жай жана соода палатасында, технологиялык трансфертти кызыктыруучу комиссиясында консультациялык жайлар ачылган. Ал эми 90-жылдары технопарктер, бир катар жеңилдик берүү боюнча мамлекеттик жана улуттук программалар, НИОКР чөйрөсүндөгү чакан компанияларды колдоо иретинде дотациялар дагы берилген. Учурда кичи инновациялык бизнестин мамлекеттик колдоо боюнча мыкты инфраструктура калыптанган. Булардын негизин технологиялык борборлор, изилдөө институттары, атайын транспорттук тармактар ээлейт.

Кичи бизнестин өнүктүрүү боюнча өлкөдө финансылык жактан жардам көрсөтүү дурус жолго коюлган. Ар бир түпкү калктын өкүлдөрү өз ишин уюштурууга анчалык чуркап убара болбостон эле 50 миң евро

көлөмүндө жеңилдетилген кредит алууга толук мүмкүнчүлүгү бар. Мындай ишкерлер баштапкы 2 жылдын ичинде акча каражатын кайтарбастан пайдаланууга мүмкүнчүлүк алат. Тагыраак айтканда алган карызын, ошондой эле тиешелүү пайызын төлөбөйт. Андан кийин дагы 8 жыл бизнесмен алган акчасынын суммасына жараша жеңилдетилген пайызды жылдыгы 4-5% которуп берет. Кыскасы алган акчанын 11 жылдан тартып жабуу башталат.

Германияда тейлөө чөйрөсүндөгү кичи бизнес дүйнөнүн көп өлкөлөрүнө салыштырмалуу олуттуу айырмаланат. Учурда улуттук ашканага адистештирилген ресторандардын, кафелердин олуттуу бөлүгү Польшадан, Сербиядан, Черногориядан, Хорватиядан, ошондой эле Испаниядан келип отурукташып калгандарга тиешелүү. Ошондой эле кичи азык түлүк дүкөндөрдүн, химиялык тазалоочу, тамеки саткан, бут кийим ондоочу, кийим тигүүчү жайлардын көпчүлүгү тыштан келген түрдүү улуттун өкүлдөрүнүн менчигинде катталган. Ушундай жагдайдын калыптанышы билими терең, интеллектуалдык деңгээли кыйла жогору немистер үчүн кадимкидей көрүнүш катары эсептелет. Анткени, түпкү калктын өкүлдөрү көбүнчөсү маалымат технология, биологатория, химия жана факмакология, коммуникация каражаттары чөйрөсүндөгү мекеме, ишканаларда иштейт.

Өлкөнүн кичи жана орто бизнесинде мыкты, такшалган адистердин жоон тобу өсүп чыгат. Кадрларды даярдоочу мыкты жай катары эсептөөгө толук татыйт. Жогорку окуу жайларынын бүтүрүүчүлөрүнүн 75-80% эмгек жолун кичи ишканалардан баштоону туура деп эсептейт. Ушундай калыптанган жагдайдан улам жогорку окуу жайлары менен квалификацияны жогорулатуу боюнча келишимдин 80% дан ашыгы жеке менчиктүү ишкерлер түзөт. Өлкөдөгү кичи ишканаларда иштегендердин саны 9 кишиге чейинки сандан ашпайт. Көпчүлүгүндө ишкер кожоюндан башка дагы эки үч кызматкери менен чектелет. Убакыт өткөн сайын мындай ишкер уюм, мекемелердин, ишканалардын саны тез өсүп жатат. Акыркы 5-6 жылдын ичинде булардын саны 6 эсеге арбыган. Мындай өзгөчөлүктүн ийгиликтүү калыптанып жатышы мамлекеттик иштиктүү колдоонун жана

чыгарылган мыйзамдын иш жүзүндө так аткарылышына тыгыз байланыштуу.

Сингапур республикасы дүйнөдөгү өлкөлөрдүн ичинен аянтынын көлөмү жагынан эң кичине мамлекеттердин катарына кирет. Жалпы аянты 682,7 км² же Кыргызстандан 291 эсе кичинелик кылат. Ошол эле учурда бул өлкө дүйнөдөгү финансылык борбордун бири жана Түштүк-Чыгыш Азия регионундагы эң ири соода держава катары эсептелет. Ички дүң продукцияны киши башына бөлүштүрүү боюнча дүйнөдөгү эң алдыңкы мамлекеттердин катарында турат.

Адистердин пикири боюнча Сингапур кичи бизнести ачуу жана андан ары карай улоо боюнча эң ыңгайлуу, бардык жагынан төп келген мамлекет. Учурда дүйнөдөгү эң мыкты 3 миң ири компаниянын бөлүмдөрү бул өлкөдө жайгашкан. Жеринин аянты ченелүү, жаратылыш байлыгы дээрлик жокко эсе Сингапурда кичи жана орто ишкердик эмне үчүн дүркүрөп өнүгүп жатат? Биздин пикирибиз боюнча мындай ийгиликтин келип чыгышы төмөнкү жагдайларга тыгыз байланыштуу:

- өлкөгө инвестициянын келишине мыкты шарт түзүлгөн. Эң башкысы чет өлкөлүк капиталды жана инвестицияны кичи жана орто бизнеске тартууга карата жеңилдетилген салык саясаты калыптанган. Түшкөн пайданы которууда бажы салыгы алынбайт, капиталдык салымдардын кепилдиги камсыз кылынат;

- кичи бизнестин уңгусун соода, унаа, коммуникация, финансы, туризм сыяктуу түрдүү тейлөө кызматы ээлейт. Мындай тейлөө чөйрөсүндө азыр өлкөнүн калкынын 70-80% чегерилген. Элдин олуттуу бөлүгү жеке ишкерлик жагында алектенет, бир тобу компаниялардын акцияларына ээлик кылат. Дүйнөлүк деңгээлден алып караганда өлкөнүн калкы бир кыйла дурус жашагандыгы, тапкан каражатынын арбындыгы менен айырмаланат;

- кичи ишкердикти ачууга жана андан карай улоого мыкты шарт камсыз кылынган. Түзүлгөн мындай түзүлгөн шарт

мыйзамдын негизинде бышыкталган жана милдеттүү түрдө аткарылат. Чакан жана орто бизнести жаңыдан баштаган ишкерлерге өзгөчө жеңилдиктер берилет(36).

Сингапурда азыр кичи жана орто бизнестин 140 миң ишканасы иштейт. Бул көрсөткүч өлкөдөгү болгон ишкананын 90% түзөт. Калкты жумуш менен камсыз кылууда чакан бизнес олуттуу орунду ээлейт. Ушундай ийгиликтин калыптанышы мамлекеттин ар тараптуу, үзгүлтүксүз жардамынын негизинде ишке ашкан. Мамлекет дайыма кичи жана орто ишканалардын чыгарган товарлары жана тейлеген кызматы эл аралык деңгээлде атаандаштык жөндөмдүүлүгү жогору болушуна кызыктар. Бизнестин бул түрүнө көмөк көрсөтүү иретинде “Spring” аттуу өлкөдө атайын агенттик уюштурулган. Мекеме негизинен чакан ишкердикти өнүктүрүүгө багытталган, көмөк көрсөтүүчү түрдүү программаларды даярдап жана ишке ашырат.

Кичи жана орто бизнестин түрдүү өлкөлөрдөгү атаандаштык жөндөмдүүлүгү эң алды менен чакан ишкерлер базар экономикасынын негизги алган багытына карата ишканасынын чыгаруучу продукцияларын же тейлөө кызматтарын тез өзгөртүүгө ыңгайлуу экендиги жагынан олуттуу айырмаланат. Мисалы, кичи ишкананын тигил же бул өлчөмдө беттеген багытын, адистештирилишин өзгөртүүгө чоң цехти кайрадан жаңылап, жабдууларды сатып алуу, инфраструктурасын кеңейтүү талап кылынбайт. Андыктан, анчалык арбын акча каражатын сарптабастан эле ишкер көздөгөн максатын ишке ашырууга толук шарт бар. Жыйынтыгында ишкананын чыгарган продукциясы убакыт жагынан утушка жетишип, атаандаштык жөндөмдүүлүгү артылат.

Инновациялык жактан колдоо боюнча эл аралык деңгээлде олуттуу иштер аткарылып, ар бир өлкө бул жагынан тиешелүү изилдөөлөрдү жүргүзүп, жыйынтыгын мүмкүн болушунча практикалык жактан колдонууга ири каражат жумшап жатышат. Булардын негизги өзөгүн төмөнкүлөр камтыйт: өкүмөттүк мекемелердин тематикасы боюнча НИОКР ди аткаруучу инновациялык кичи жана орто бизнестерди финансылык, техникалык жактан

колдоо мамлекеттик программалар (Япония, АКШ, Англия, Кытай, Индия ж.б. өлкөлөр); продукциянын жаңы түрлөрүн жана технологияны даярдоого жумшалган каражаттары 50% дан ашкан ишканаларды субсидия, займдарды бөлүү (Франция, Германия, АКШ ж.б. мамлекеттер); ссуда берүү, анын ичинде пайызсыз төлөм (Швеция); жаңылык киргизген табылгасына караган каражаты 50% дан ашкандарга кайтарымсыз ссуда бөлүү (Германияда); илимий изилдөө иштерине максаттуу, үзгүлтүксүз дотация бөлүү (дүйнөнүн дээрлик бардык мамлекеттеринде ишке ашырылат); инновацияны коммерциялык келип чыгуучу кооптуулукту эске алуу менен практикалык жактан колдонууну ишке ашыруучу фонддорду түзүү (Германия, Англия, Нидерланды, Франция, Швейцария); жеке ойлоп табуучуларга малекеттик бажылык салыкты төмөндөтүү жана аларга салык жеңилдигин берүү (АКШ, Япония, Германия, Австрия сыяктуу өлкөлөр); жеке ойлоп табуучуларды бекерче тейлөө жана бажы салыгын төлөөдөн бошотуу (Япония, Германия, Нидерланды, Индия ж.б. мамлекеттер); интеллектуалдык менчикти жана автордук укукту коргоону мыйзамдын негизинде камсыздоо; инновациялык кичи жана орто ишканаларды илимий-техникалык, финансылык, өндүрүштүк жактан камсыз кылуучу мамлекеттик кубаттуу мекемелерди (корпорацияларды, агентстволорду) түзүү (Япония, АКШ, Индия, Кытай ж.б.).

Дүйнөдөгү экономикасы мыкты өнүккөн мамлекеттердин тажрыйбасы көрсөткөндөй кичи жана орто бизнести өнүктүрүүнү мамлекеттик деңгээлде атайын өкмөттүк органдын негизинде ишке ашыруу кыйла натыйжалуу экендиги аныкталган. Эгерде кичи бизнес башкы багыттын бир катар бөлүгүнө дал келсе, ал финансылык колдоонун бир нече булагынан колдоо көрсөтүлөт же кошумча жеңилдик алууга мүмкүнчүлүк түзүлөт.

Кичи жана орто бизнестин атаандаштык жөндөмдүүлүгүн туруктуу жогорулатуу үчүн эң алдыда ресурс түрлөрүн топтоо, өздүк мүмкүнчүлүктөрүн күчөтүү, өндүрүштүн ич ара байланышын табуу керектөөчүлөр, өнөктөштөр жана атаандаштар менен туура алака түзүүнүн

ыңгайлуу стратегиясын иштеп чыгуу өтө маанилүү. Ушундай стратегиянын бир олуттуу багытынын бири тигил же бул ишкананын көлөмү чакан, ошол эле учурда анын чыгарган продукциясы, тейлөө чөйрөсү сапаттуулугу менен айырмаланууга тийиш. Алсак, анчалык чоң эмес изилдөө иштерин жүргүзүүчү лаборатория, чачтарач, машина оңдоочу жай, дүкөн, ресторан ушундай нуктан адистештирилген ири мекемелерден, ишканалардан чыгарган продукциясынын же тейлөө ишинин сапаты, коюлган баасы, жумшалган чыгымынын көлөмү боюнча эч айырмаланбайт. Анткени, мындай көрсөткүчтөр көбүнчөсү иштегендердин санына карата эмес, андагылардын иштин көзүн билгендигине тыгыз байланыштуу.

2 - Бап боюнча корутунду:

Кыргызстанда учурда чакан жана орто бизнес экономиканын өнүгүшүнүн олуттуу бөлүгүн түзүп, чарба комплекстеринин өзөгүнө айланып жаткандыгын байкоого болот. Эң башкысы мындай ишканалар биринчи кезекте калктын товарга карата керектөөсүн жана тейлөө чөйрөсүндөгү муктаждыгын үзгүлтүксүз көзөмөлгө алып, инновациялык артыкчылыктарды ыкчам колдонууга, продукциялардын жаңы, атаандаштыкка жөндөмдүү продукцияларды чыгарууга жетишүүдө. Анын үстүнө, бизнестин мындай түрү капталдык салымды аз керектөөсү, ошондой эле калыптанган инфраструктуранын негизинде эле потенциалдык эмгек капиталын жана материалдык ресурстарды натыйжалуу, билгичтикте пайдаланууга кыйла ыңгайлашкандыгы менен олуттуу айырмаланат.

Талдоо көрсөткөндөй кичи жана орто бизнес өлкөнүн чарба комплекстерин өнүктүрүүнүн башкы кыймылдаткыч күчү катары эсептелет. Анткени экономиканын базар шартындагы өнүгүшүнө түздөн-түз олуттуу оң таасирин тийгизет. Эң башкысы өтө ийкемдүүлүгү жана багыттарын өзгөртүүгө кыйла ыңгайлашуусу, ошол эле учурда арбын каражатты талап кылбастыгы менен чакан жана орто бизнестер чарбанын башка түрлөрүнөн өзгөчөлөнөт. Жеке ишкердик, анын ичинде чакан жана орто бизнес

экономикалык туруктуу өсүшүн, базарды, товар, тейлөө жагынан камсыз кылуунун, жаңы жумуш орундарын түзүүнүн, кедейчиликти кыскартуучу башкы чөйрөсү болот.

Изилдөөлөр көрсөткөндөй, экономикасы мыкты жолго коюлган мамлекеттерде чакан жана орто бизнеске тиешелүү ишканалар көпчүлүк учурда экономикалык өсүштүн ылдамдашын, түзүмүн жана улуттук дүң продукциянын сапатын аныктоодо белсемдүү орунду ээлейт. Евросоюз өлкөлөрүнө 70% чейинки ички дүң продукция буларга туура келет. Мындай ишканалар дүйнөнүн көп өлкөлөрүндөгү дүң жана чекене соода ишинде, тамак аш өнөр жайында, курулуш комплекстеринде үстөмдүк кылат. Чакан бизнеске бардык экономика секторлорунда иштегендердин 70% га жакыны чегерилип, Европалык Биримдиктин товар айлануусунун 50% ашыгы туура келет.

Кичи бизнести өнүктүрүү улуттук экономиканын түзүмүн жакшыртуунун, калкты иш менен камсыз кылуунун, элдин жашоо-тиричилигинин өсүшүнүн эң башкы шарттарынын бири катары эсептелет. Ушундай жагдайды эске алуунун жыйынтыгынан улам акыркы 20 жылдын ичинде мындай ишканалар АКШда 3 эсеге, Японияда 2 эсеге арбыган. Ал эми Италияда жылына 300 миң ишкана ачылып, бизнес менен аракеттенет. Ишкер адам коомдун мыктыларына айланган. Ишкерлер чарбанын өсүшүн жана өзгөрүшүн тобоколдиктин, жаңы изденүүнүн негизинде жетишет. Чакан бизнестин артыкчылыгы анын новаторлук-потенциалдык ийкемдүүлүгү, жумшалуучу каражаттын аздыгы, ыкчам өнүгүп кетүүсү, түзүмүн тез өзгөртүү мүмкүнчүлүгү жана тобокелдиктин салыштырмалуу төмөндүгү менен олуттуу айырмаланат.

III-Бап. Кичи ишканаларды башкарууну жакшыртуу жана аларга экономикалык чөйрө түзүү жана аларды өнүктүрүүнү жана келечекте жөнгө салууну оптимизациялоо башкы багыттары

3.1. Кыргызстандын эл аралык интеграция шартында кичи бизнести өнүктүрүүнүн мамлекеттик деңгээлде колдоо чаралары

Кичи ишканаларды башкаруунун абалы жана алардын өнүгүшү негизинен өлкөдө жүргүзүлгөн экономикалык саясатка байланыштуу болот жана өнүктүрүүнүн жолдору туура багыттарды кабыл алуудан жана ар түрдүү экономикалык процесстерди оптималдуу координациялоодон түздөнтүз көз каранды. Ушул эле учурда жогоруда айтылган маселелер өнүгүүнүн ар бир этабында ошол мезгилге жараша, ылайыктуу жолдорун тандап алуу менен айырмаланат.

Дагы бир өнүгүүнүн негизги талаптарынан болуп эл аралык экономика жүргүзүү процесстерин рынок талабына жараша атаандаштык мейкиндикте туура интеграциялык жолдорун издөө талап кылынат. Кыргызстан 100 дөн ашык өлкөлөр менен саясий жана экономикалык интеграцияда болгондуктан эл аралык мамилелер, анын ичинен экономикалык байланыштар кичи ишканаларды башкарууда, кала берсе бүт бизнестин абалына таасирин тийгизбей койбойт.

Албетте интеграция процесстери көп жактуу жана ар түрдүү мүнөздөмөлөргө ээ. Интеграция процесс катары кандайдыр бир уюмдун негизинде да жүргүзүлөт. Биздин өлкө үчүн мындай уюмдардын эң негизгилеринен болуп Бириккен Улуттар Уюмунун мүчөлүгү, Бүткүл дүйнөлүк соода уюмуна мүчө, Евразиялык союзга мүчө катары киргендигин белгилесе болот. Ошондой эле негизинен саясий бирикме болгон Шанхай кызматтык уюмунун, Көз карандысыз мамлекеттердин шериктештиги (КМШ) ж.б. уюмдарга Кыргызстандын толук ыйгарым укук менен киргендигин айтсак болот.

Учурда жогоруда айтылган уюмдардын эң негизгиси катары Евразиялык бирикмени айтсак болот. Ушул бирикменин курамында экономиканы башкарууда биринчи иретте чечүүчү фактор катары бизнести алып барууга жөндөмдүү профессионалдык кадрларды даярдоо болуп эсептелет. Бирок өкөдө бул жагынан кемчилдик жок эседей көрүнөт, себеби жогорку, орто, кесиптик окуу жайларынын саны арбын жана аларда жылда миңдеген кадрлар даярдалып жатат. ушул эле учурда кичи ишканадан тартып чоң ишканаларга чейин рынок талабына дал келген профессионалдуу башкаруучу командаларын түзүү бир топ кыйынчылыктарга туруп жатат. мындай абалды ар түрдүү себептер менен түшүндүрсө болот.

Эң оболу өлкөдө эмгек рыногу, анын ичинен башкаруудагы адистерди тандап алуу системалык түрдө, эң негизгисинен профессионалдык деңгээлине жараша конкурс аркылуу, же болбосо аттестация аркылуу дагы эле болсо жөнгө салына элек. Кала берсе жогорку эшалондогу башкаруу системалардагы кадрларды тандоо эмнегедир партия тизмеси аркылуу, башкача айтканда Жогорку Кеңештеги коалициялык көпчүлүктү түзгөн партиялардын сунуштары боюнча тандалат. Практика көрсөткөндөй мындай тартип оң көрүнүштөргө караганда терс көрүнүштөрдү жаратып жатат. анткени башкаруу системасына профессионалдар эмес, тигил же бул партиянын ишенимине кирген, аларга жеке кызмат кылган инсандар тартылып жатат.

Жогорудагыдай көрүнүш андан ары чынжыр аркылуу башкаруунун төмөнкү тепкичтерине чейин, башкача айтканда айыл өкмөтүнүн деңгээлине чейин жетип, бул структураларга кээде профессионалдык деңгээли талапка дал келбеген, кала берсе криминалдык чөйрөдөн келгендердин саны дагы аз эмес.

Учурда эң өкүнүчтүү нерселерден болуп адистерди даярдап жаткан окуу жайлар менен бүтүрүүчүлөрдүн ортосундагы байланыштардын жокко эсе болгондугу. Башкача айтканда окуу жайлар ишмердүүлүгүн өз алдынча, ал эми жумуш берүүчүлөр алардан тышкары өз алдынча жүргүзүп

жаткандыгы болуп эсептелет. Мамлекет тарабынан дагы мындай көзөмөл бюджетте окуган студенттерден башкаларына тиешеси жок көрүнүш өкүм сүрүп жатат. ушул эле учурда мисалы, жогорку окуу жайлардагы финансылык булактардын 90%дан ашыгы мамлекет тарабынан эмес контракттын негизинде чогултулат. Демек бүтүрүүчүлөрдүн 10дон 9нун жумуш менен камсыз болушу мамлекетти такыр кызыктырбайт.

Учурда жумуш күчүнүн рыногунун олуттуу кемчилдиктери кичи ишканаларды түзүүдө жана аны башкарууда да терс таасирлерин көргөзүп жатат. алардын эл аралык мамилелериндеги кээ бир терс көрүнүштөрдү төмөндөгүдөй аргументтер менен айтсак болот.

Биринчиден кичи жана орто ишканалардын көпчүлүгү эч кандай рыноктун талабына ылайык эмес, өздөрүнүн кандайдыр бир мүмкүнчүлүктөрүнө карап эле түзүлүп жатат. сөз атаандаштыкка туруштук бере албастыгында эмес, алардын бизнес жүргүзүүсүндөгү өтө одоно кемчиликтерин айтсак болот. Мисалы, салык төлөмдөн качкандарын, ишкердүүлүктү көмүскөдө жүргүзгөндөрдө кош бухгалтериянын иштөөсү, алдын ала божомолдоо пландаштыруу маселелеринин жоктугу, стратегиялык демилгелердин аздыгы жана башкалар кирет. Ушундан улам учурда өлкөдө 50%га жакын дүң продукциясынын өндүрүлүшү көмүскө түрүндө болгондугу кокустуктан болбосо керек.

Экинчиден кичи жана орто бизнес менен алек болгондор сырткы байланыш тартиптери менен жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу органдары же республикалык органдардын аларды практикада кийлигиштирбегендиги болуп эсептелет, башкача айтканда тышкы соодада мамлекеттик монополия үстөмдүк кылгандыктан экспорт жана импорт көйгөйлөрү ушуга чейин курч боюнча калууда. Буга мисал болуп кичи ишканалардын экспортко жөнөткөн товарларына караганда алардын импорту 5 эседен ашык көп болгондугунда турат. Мындан тышкары кандайдыр бир күчтөрдүн жардамы менен өлкөгө Кыргызстандын өзүнүн өндүрүүгө мүмкүнчүлүктөрү бар буюмдарын, азык-түлүктөрдү алып келүүсүндө болуп жатат. башкача айтканда мамлекет

тарабынан жөнгө салуу чаралар натыйжа бербей жатат. мисал катары айтсак көп көлөмдөгү жашылча жемиштердин анын ичинен алманы, коон, дарбызды, этти, сүттү айтсак болот.

Үчүнчүдөн канча ишканаларга мамлекет тарабынан колдоо жана жөнгө салуу көйгөйлөрүнүн эң көп убакытта кала берсе чечилбей калган маселелер да өтө арбын. Мисалы, мамлекет менен жеке ишкерлердин арасындагы айыл чарба продукцияларынын сатуу кызматташтыгы көп жылдардан бери иш жүзүнө ашпай келе жатат.

Жогорудагы аргументтер биринчи иретте Кыргызстан мүчө болуп кирген Евразия бирикмесине тиешеси бар. Учурда ушул бирикменин алкагында экспортко багытталган иш чараларды көрүүсү керек, бирок аларга тоскоолдук болгон бир топ нерселерди айтсак болот. Алардын арасына товарлардын көлөмүнүн аздыгы, айыл чарбадагы экспортто чийки продукциялардын басымдуулугу, агроөнөржай комплексинде өз ара рынок мамилелеринин начардыгы. Мунун баардыгы келип-келип кайра иштетүү тармактын өнүкпөгөндүгүнө алып келет. Демек экспорт потенциалын түзүүдө тоскоолдуктарга учурайт.

Эл аралык интеграция региондордун жана өлкөнүн атаандаштык деңгээлине жараша болот.

Атаандаштыкка каршы аракеттердин түрдүү баскычтарында мамлекеттер аралык деңгээлде жашылча, эт, картошка, пахта, тамеки өндүрүшүндө байкалат. Бирок атаандаштыкка каршы көрсөткүчү айыл чарба продукцияларынын айрым көрсөткүчтөрүнө теңделген. Мисалы, пахта өндүрүшү атаандаштыгын алып көрөлү. Ал ачык эле ата мекендик жана россиялык кайра иштетүүчү ишканалардын сатып алуусунан көз каранды. Сырьелук керектөө ата мекендик ишканалардын иштетүү кудуретине, кайра иштетүү технологияларынын көрсөткүчүнө көз каранды болуп, пахта-волокно өндүрүшүнүн мүмкүнчүлүгүн чектеди. Тилекке каршы Кыргызстандагы бирден-бир пахтаны кайра иштетүүчү завод эгемендүүлүктүн алгачкы жылдарында менчиктештирилип, таптакыр

иштебей калган. Эми россия менен жеңил өнөр жай ишканаларынын жардамы менен иштөө зарылдыгы пайда болду. Агрардык өндүрүштүн атаандаштыкка каршы дүйнөнүн өнүккөн өлкөлөрүндө айыл чарба өндүрүүчүлөрүн мамлекеттик колдоо аракети базар мамилелеринде начар корголгон объектиге айланды. Айыл чарба өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуу, продукцияга бааны жогорулатуу же мамлекеттик субсидия жана алдын ала субсидия системасы менен гана ишке ашат. Улуттук агроөнөржай комплексинин атаандаштыкка таасирин аныктоо экономикалык, техникалык факторлордон, каражаттардан аыкталат. Негизги чечүүчү факторлордун арасында – тармактын атаандаштыкка каршы башкаруу. Кошумча нарк салыгына байланышкан интеграциялык байланышты кеңейтүү кластердик негизде, товар жүгүртүү системасын адистешкен зоналарда өнүктүрүү, Кыргызстан агроөнөржай атаандаштыгын алдын ала божомолдоо, талдоо системасын коддонуу болуп саналат. Бул негизинен глобалдык атаандаштыкка көз каранды, анткени Кыргызстан бардык өлкөлөр менен байланыштар үзүлгөн эмес, аны чечүүнүн интеграциялык экономикалык эл аралык байланыштарда бар эле. Бул республиканын интеграция боюнча ишенимдүү багыт алганын түшүндүрөт. Ушул эле багытта ЕАЭС жана башка чет өлкөлүк тараптарга өз рамкасында өнүкпөгөнү боюнча маалымат бергенин түшүндүрөт. Республика канчалык анын аймагы интеграциялык эл аралык эмгегине бөлүнгөнүн түшүндүрсө да, ошончолук атаандаштыкка каршы концепция пайда болот. Экономикалык ишмердүүлүгүн кеңири мааниси жана пайдалуу кендерди иштетүү, сырьелорду кайра иштетүү мүмкүндүгү келип чыкты.

Мисалы дүйнөлүк текстил рыногунун жагымдуу конъюктурасына карабастан Кыргыз Республикасында пахта өндүрүшүнүн комплекси кескин туруксуз жана өндүрүшү төмөндөдү. Эгемендүүлүктүн жылдарында пахта сырьесун өндүрүү кескин төмөндөп кетти.

Маанилүү тармак катары эсептелген тармак катары текстиль өнөр жайы толук токтоп калды. Бул тармак өзүнүн өнүгүүсүндө маанилүү

тоскоолдуктарга учурашы, анын ичинен өндүрүштө майда товар, сырьелук багытта аларды өндүрүүдө, кайра иштетүүдө жана даяр продукция түрүндө калганы бекеринен эмес.

Кыргызстандын текстил жана пахтаны кайра иштетүү өнөр жайынын начар өнүгүүсү пахтаны кайра иштетүүнүн, пахта-волокно өндүрүшүнүн ички көйгөйлөрүн тереңдетти.

Азыркы учурда өлкөнүн ичинде өндүрүлгөн пахта-волокнонун 5%дан ашыгы иштетилип, ал эми калган бөлүгү Кыргызстандын чегинен чыгарылат. Тармактагы агроэкспорттун потенциалы төмөндөөдө.

Бул болсо пахта өндүрүүчүлөрдүн пахта комплексинде натыйжалуулуктун төмөндөөсүнө жана кескин чыгымдарына алып келди. Ошол эле мезгилде пахтаны өстүрүү, кайра иштетүү чөйрөсү дүйнөлүк агросектордо күн сайын туруктуу өнүгө баштагандыгы жогорку керектөөлөргө шартталган пахта рыногунун конъюктуралык анализи көрсөткөндөй Борбордук Азия өлкөлөрүндө пахта-сырье өндүрүшүнүн таасиринде пахта өндүрүүсүнүн атаандаштыгы курчуп, пахта өндүрүүсүнүн даяр кийимдерди өнүктүрүү күчөөдө. Чет өлкөлүк инвесторлорду тартуу менен текстиль өндүрүшүн кластердик өнүктүрүү, түрдүү салыктык жеңилдиктерди берүү, иштөөгө жагымдуу шарт түзүү активдүү жүргүзүлүүдө.

Бүгүнкү күндө Кыргызстанда пахта сырьесунун аянттары техникалык өсүмдүктөр аянттарынын 25-30%ын түзөт. Жыл сайын республика боюнча 65 миң тоннадан ашык өстүрүлөт. 2000-2015 – жылдары 10%га чейин кыскарып кеткен.

Республикада пахта өндүрүүнүн негизг көйгөйү – бул түшүмдүүлүктүн төмөндүгү. Пахта сырьесунун орточо түшүмдүүлүгү гектарынан 28 центнерди түзүп, Кыргызстан пахта өстүргөн өлкөлөр арасында 16-орунду ээлейт.

Майда крестьяндык түзүмдөргө жердин аянтынын аздыгы өзгөчө түштүк Кыргызстанда анын натыйжалуулугун төмөндөтүүгө алып келди.

Пахта сырьё өнүктүрүүнүн көлөмүнүн азайышына сөзсүз продукцияга болгон баа таасирин тийгизет. Пахта рыногундагы баалардын өзгөрүшү Кыргызстандагы баалардын өсүшүнө, сатып алуу бааларына таасир этет.

Таблица 3.1. – 1 кг. пахта сырьесун сатып алуучу бааларынын орточо өсүү динамикасы

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Пахта-сырьё өндүрүшү	74	101,3	84,7	68,6	69	65
Пахта-волокно өндүрүшү	19,8	22,9	26,4	18,6	19,3	18,5

Маалымат булагы: Кыргыз Республикасынын мамлекеттик статистика комитети.

Эгер Кыргызстандагы пахта өндүрүүчүлөрдүн сатып алуу бааларын салыштырсак дүйнөлүк биржалык бааларда кескин айырмачылык байкалды. Ички сатуу баалары дүйнөлүк биржалык баалардан 3-4 эсе аз. Бул босо ата мекендик дыйкандарга маркетингдик маалыматтардын жетишсиздигине байланыштуу. Мына ушундан дыйкандардын пахта өндүрүшүндө экономикалык шарттардан көз карандылыгы келип чыгат. Бул болсо Кыргызстанда ушул тармактын атаандаштыкка көз канадылыгынын туруксуздугунун төмөндүгүн шарттайт.

Жогоруда айтылгандан улам биздин өлкө Евразиялык бирикменин мүчөсү катары жалаң гана пахта же жеңил өнөр жайы эмес бүт эле экономика мейкиндигинде анын ичинен кичи бизнести өстүрүүдөгү Евразиялык биримдик менен шайкеш келген аракеттерди жасообуз керек.

Кыргызстандын экономикалык базасын Евразиялык экономикалык биримдигинин стандарттарына шайкеш келтирүү үчүн өлкөбүз тиешелүү мыйзамдарды толук кабыл алды. Ошол эле учурда Евразиялык экономикалык союзунун келечеги экономиканы өнүктүрүүнүн негизги багыттарына айланган кичи бизнести калыптандыруу жана маанисин андан ары карай кеңейтүү мамлекеттин кам көргөн чараларынын натыйжалуулугуна, колдоо, кызыктыруу ишине байланышкан механизмдин иштешине тыгыз байланыштуу. Ушундай экендигин Евразиялык

экономикалык биримдигине эчактан аралашкан, социалдык-экономикалык жактан мыкты көрсөткүчтөргө жетишкен, калктын жашоо деңгели жогору болгон Россия, Казахстан жана Беларуссия өлкөлөрүнүн бай тажрыйбасы дагы толук ырастайт.

Кыргыз Республикасы кичи бизнести илгерлетүүгө кызыктар жана экономиканын бул секторунун өнүгүшүнө мүмкүн болгон чараларды көрүп, инвестицияны, анын ичинде чет өлкөлүк инвестицияны тартуу жагынан аракеттер көрүлүп жатат. Ишкердиктин туура жолго коюлушу өлкөнүн экономикалык көрсөткүчтөрүн кыйла көтөрүп, олуттуу социалдык көйгөйлөрдүн учурунда чечилишине көмөктөшүп, атаандаштык чөйрөнүн калыптанышына, калк кеңири керектөөчү товарларды чыгаруучу өндүрүштүн өсүшүнө, тейлөө алкагын кеңейтүүгө, жаңы иш орундарын ачууга чарбанын калган секторлорунун турукташып, илгерлешине өнөктүү салымын кошот.

Акыркы мезгилде республикада жана анын аймактарында кичи ишкердиктин субъектилериндеги сан жагынан өсүү даана байкалып, белгилүү өлчөмдө натыйжасы чыгууда. Ишкердиктин мындай түрүндө экономикалык негизги көрсөткүчтөр экономиканын калган секторлоруна салыштырмалуу кыйла жогорку өсүштө экендиги менен дагы айрымаланат. Ушундай жагдайдын калыптанып жатышы өндүрүштү өнүктүрүүдө, тейлөө иштеринде ийкемдүүлүк, инновациялык изденүүчүлүк арбындыгын жана өлкөнүн экономикалык өсүшүнүн олуттуу булагына айлангандыгын, келечекте бул тенденция күчөй тургандыгын толук ырастайт.

Мамлекеттин кичи ишкердикти өнүктүрүү жана ар тараптан колдоо саясаты бүгүнкү күндө өлкөнүн жүргүзгөн экономикалык саясатынын ажырагыс бөлүгүнө айланып олтурат. Мамлекеттин ишкердиктин келечектүү багыты деп эсептелген кичи бизнесине колдоо көрсөтүүнүн башаты Кыргыз Республикасында 1991-жылдын 27-майында Президенттин (№ УП-2012) Буйругу менен “Өндүрүш кооперативдеринин ишкердик ишин кызыктыруу боюнча чаралары тууралуу” даярдалган жооптуу материалдан кийин

калыптануунун нугуна түшкөн. Буйрукта кичи ишканаларга алгачкы жеңилдиктерди берүү каралып, ишкердиктин өнүгүшүнө мамлекеттин саясаты жүргүзүлө башталган. Мунун түпкү өзөгүн төмөнкүлөр камтыйт:

- ишкердиктин бардык түрү боюнча иш алып баруу каралган;
- жергиликтүү кеңештин депутаттарынын кооперативдер чыгарган жана сатылуучу продукциясына белгилеген чегине жеткен баа жана жогорулатылынган баа алынып ташталган;
- өндүрүштүк кооперативдер чыгарган продукциясын жана тейлөө көрсөтүү кызматын өздөрү бекиткен баада, тарифте сатууга жол берилген;
- бюджетке, Кыргыз Республикасынын мыйзамдарында каралгандардан бөлөктөрүнө, төлөмдөрдүн ар кандай түрүн бекитүүгө тыюу салынган жана ишкердикке байланышкан иштер ачыкка чыгарылган.

Ишкердиктин ишин андан ары карай өнүктүрүүнү мыйзамдуулук жагынан толук бышыктоого карата дагы бир катар мыйзамдар чыгарылган:

“Мамлекеттик менчикти мамлекеттен ажыратуунун, менчиктештирүүнүн жалпы башталышы жана ишкердикти өнүктүрүү тууралуу”; “Юридикалык тарапты мамлекеттик каттоодон өткөрүү тууралуу”; “Кооперация тууралуу”; “Чарбалык шериктештик жана коомчулук тууралуу”; “Тышкы соода ишин мамлекеттик жөнгө салуу тууралуу”; “Лицензиялоо тууралуу”; “Эркин экономикалык тилке тууралуу”; “Банкроттуулук тууралуу” ж.б.

Кыргызстандын базар мамилелерине өтүү маалында жана андан ары карай экономика секторлорун өнүктүрүүдө агрардык-жер реформасын ишке ашырууну жөнгө салуунун укуктук негизи орчунду орунду ээлейт. Ушундан улам “Жер реформасы тууралуу” Кыргыз Республикасынын Президентинин буйругу, Өкмөттүн токтомунун негизинде мыйзам жарык көргөн. Өлкөбүз өз алдынча мамлекет болгондон берки чыгарган мыйзамдар, нормативдик актылары азыр кичи бизнестин экономика түзүмүндө тиешелүү ордун табып,

бюджеттин киреше бөлүгүн толтурууга белгилүү өлчөмүндө салымын кошууда.

Өлкөдө, башка КМШ мамлекеттери сыяктуу, кичи бизнеске олуттуу маани бөлүнүп, аны өнүктөрүүгө, маанисин жогорулатууга карата ички өздүк каражаттар, ошондой эле тыштагы, эл аралык деңгээлдеги жардамдар тартылууда. Көп жылдардан бери карай кичи бизнести өнүктүрүүнү көздөп бир катар мекемелер, министрликтер, акимчиликтер, жергиликтүү айыл өкмөттөрү, ошондой эле өкмөттүк эмес түрдүү мекемелер ар кандай долбоорлорду даярдап, программаларды ишке ашырып жатышат. Булардын катарына эң алды менен ПРООНдун, ЮСАИДин долбоор, программаларын, ТАСИС, Хелвитас, Евразия, Сорос сыяктуу эл аралык мекемелердин долбоорлорун кошууга татыйт.

Чакан бизнести колдоого жана натыйжалуу өнүктүрүүгө көп жылдардан бери Бүткүл дүйнөлүк банктын, Азиянын өнүктүрүү банкынын, Немистердин банкынын (КФВ), ошондой эле бир катар эл аралык финансылык мекемелердин кредиттик ресурстары чегерилип келет. Ишкердиктин мындай түрүнө чакан кредиттерди көбүнчөсү ПРООН, ФИНКА, мындан тышкары кээ бир коммерциялык банктар сунуштап, тейлеп келүүдө.

Мамлекеттин кичи бизнести колдоо саясаты мындан ары карай дагы ишкердиктин ишин жөнгө салууну туруктуу жана үзүрлүү өнүктүрүүнү, экономиканын мындай келечектүү секторуна тиешелүү шартты түзүүнү көздөйт. Өкмөт өзгөчө көңүлдү ишкердик ишинин тармактык түзүмүн натыйжалуу калыптандырууга, чарбанын бул түрүнө тиешелүү субъектилериндеги алгылыктуу иштерди инвестициялык жана инновациялык нуктан активдештирүүгө, ишкердикти өнүктүрүүнү Бишкек, Ош шаарында эле жүргүзбөстөн, калган шаарларда, райондордо дагы жетиштүү өлчөмдө жөнгө салууга бурат. Алдыга коюлган максатты талапка ылайык иш жүзүнө ашыруу, натыйжалуулугун арттыруу үчүн төмөнкүдөй багыттарды ишке ашыруу каралган:

- кичи ишкердиктин субъектилеринин ишин жүрүшүн татаалдаштырууну, өнүктүрүүгө кезерти болуучу административдик же башка дагы бир чектөөлөрдү толук жок кылуу;

- ишкердиктин мындай түрүнө кредиттик-финансалык, материалдык-техникалык, маалыматтык ресурстарды алууга, илимий – техникалык жетишилген ийгиликтерди, мыкты технологиянын үлгүлөрүн алууга жана даярдоого катышууга ыкталуу шарт түзүү;

- чыгарган продукциялардын жана тейлөө көрсөтүүнүн сапаттык көрсөткүчтөрүн жакшыртуу аркылуу атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу негизинде кичи жана орто бизнестин ишканаларынын тышкы экономикалык ишин өнүктүрүү жана экспорт потенциалын кеңейтүү;

- кичи бизнестин ишканаларынын ортосунда, ошондой эле чоң ишканалар менен кооперациялык негизде алака түзүүнүн экономикалык механизм иштеп чыгуу, иш жүзүнө колдонуу;

- мамлекеттик башкааруу органдарынын бардык деңгээлинин ишкерлердин коммерциялык эмес мекемелери жана жеке ишкерлиги менен карым-катнашын жакшыртуу. Аларды ишкердикке байланышкан көйгөйлүү, чечүүнү талап кылган маселелердин иштеп чыгууга чегерүү;

- кичи ишканаларды өнүктүрүүгө жана колдоого тиешелүү инфраструктура субъектилеринин ишинин натыйжалуулугун жогорулатуу. Алардын базалык калыптанган борборлорун кеңейтүү, жаңыларын учур талабына дал келгендей уюштуруу;

- кичи бизнестин артыкчылыгын, экономикада ээлеген ордун, жарандардын ишкердикке аралашуунун реалдуу мүмкүнчүлүктөрүн коомчулукка толук жеткирүү, методикалык, практикалык жардамдарды берүүнү билгичтикте уюштуруу.

Статистикалык маалыматка ылайык 2014 – жылы кичи бизнестин түрдүү ишканаларында 385,4 миң адам (дыйкан жана фермер чарбаларын

кошпогондо) же республиканын экономика секторлорунда иштегендердин 16,9% түзгөн. Ошол эле учурда ишкердикти өнүктүрүүгө мамлекет тарабынан көрүүлүчү иш чаралар али жетишсиз экендигин байкоого болот. Ушундай оош-кыйыштыктардын негизин төмөнкүлөр камтыйт:

- ишкердикке тиешелүү иштердин тышкы чөйрөсүнө түрдүү факторлордун тигил же бул өлчөмдө терс таасиринин тийгизип жатышы;

- административдик тоскоолдуктар (каттоого алууда, лицензия берүүдө, сертификат тапшырууда, көзөмөлдөө системасында ж.б.);

- кичи ишканаларды өнүктүрүүгө байланыштуу иштерди максаттуу, үзгүлтүксүз аткаруунун жетишсиздиги;

- облустар, шаарлар боюнча даярдалган программалардын сапатынын төмөндүгү. Учурдагы, айрыкча келечектеги көрсөткүчтөрүнүн жергиликтүү шартка жеткиликтүү ыкташпай калган учурлары;

- аймакта табылган жаратылыштын ресурстарын жана учур талабына дал келген технология түрлөрүн өндүрүш процессине пайдаланууну али ойдогудай болбой жатышы;

- салык алуу системасынын чийкилиги жана отчетту даярдоодогу ашыкча кагаздын орун алуусу;

- агрардык сектордогу даярдалган айыл чарба сырьелорунун, айрыкча, техникалык өсүмдүктөрдү кайра иштетип, даяр продукция алуу үлүшүнүн төмөндүгү;

- айыл өкмөттөрүнүн ишкерлердин түрдүү коомдук бирикмелери жана алардын түзүмдөрү менен ич ара байланышынын солгундугу;

- укуктук жактан көрүлүүчү чаралардын жетишсиздиги;

- Жогорку Кеңеш, Президент жана Өкмөт тарабынан ишкердикти өнүктүрүүгө карата ыңгайлуу жагдайларды түзүү чараларына, өзгөртүүлөргө байланыштуу даярдалган маалыматтардын калктын калың катмарына толугу менен жетпей жатышы;

- кесипчилик-техникалык колледждерде, атайын орто жана жогорку окуу жайларында ишкердикке тиешелүү, сапаты талапка толук жооп бергидей адистерди даярдап чыгуунун жетишсиздиги;

- ишкердиктин ишинин алдыга жылышына, өндүрүштүн натыйжалуулугун жогорулатууга көмөктөшүүчү лизингди, франчайзингди, бизнес-инкубаторду уюштуруунун кечендеши;

- кичи жана ири товар өндүрүүчүлөрдүн ортосундагы интеграциянын, мамлекеттик заказдарды, айрыкча агрардык сектордогу буйрутмаларды туура пландаштыруунун жана аларды жүзөгө ашыруунун али чабалдыгы;

- кичи бизнестин ишканаларынын басымдуусу мурдагыдай эле Бишкек шаарында жана Чүй облусунун аймагында жайгашкан.

Кичи ишкердикти өнүктүрүүнү колдоону мамлекеттин программасында кичи бизнести республикалык жана облустук деңгээлде өнүктүрүүдө тиешелүү инфраструктураны калыптандыруу эң олуттуу бөлүгү катары каралган. Чындыгында эле бизнестин мындай түрүнө таандык инфраструктуранын негизги элементтерин тиешелүү деңгээлде, мамлекеттин көмөгүндө ишке ашырбай туруп кичи бизнести базар мамилелеринин талабына дал келгендей, натыйжалуу өнүктүрүү эч мүмкүн эмес.

Инфраструктураны түзүүнүн башкы максаты кичи ишканалардын ийгиликтүү өнүгүшүнө түздөн-түз түрдүү багыттар боюнча комплекстүү колдоо көрсөтүү болуп эсептелет. Мындай колдоо көрсөтүүнүн негизин маалымат жагынан камсыздоо, консультация берүү, окутуу, курстарды уюштуруу, ошондой эле ишкерлердин калың катмарына иштиктүү тейлөө көрсөтүү ээлейт.

Калыптанган инфраструктуранын тиешелүү жайларында ишкерлер тобу кооперация түрүндө иштиктүү карым - катнашты кеңейтип, беттеген бизнесин кеңейтүүгө, сапаттуу товарларды чыгарууга, алардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн арттырууга мүмкүнчүлүк түзүлөт.

Учур талабына жооп бергидей инфраструктуранын экономикалык мааниси анын практикалык жактан көргөзгөн көмөгү, тийгизген пайдасынын

өлчөмү менен аныкталат. Бул негизинен төмөндөгүдөй эки багыт боюнча чагылдырылат:

- ишкерлердин ишканаларынын натыйжалуу иштөөсүнө, каражатты арбын табуусуна, чыгаруучу продукцияларынын эл аралык деңгээлдеги атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн жогорулашына, кичи фирмалардын кооперацияга биригишине жалпы жагдайды камсыздап, андан ары карай өнүгүүсүнө өбөлгө түзөт;

- бири экинчиси менен тыгыз байланыштагы акча каражаттарынын, маалыматтык, инновациялык системанын кичи ишкердиктин өнүгүшүнө, өлкөдөгү ээлеген ордун жогорулатууга, ички дүң продукциядагы үлүшүн көбөйтүүгө зарыл шартты камсыздоосу.

Ийгиликтүү калыптанган кичи ишкердиктин, инфраструктурасы социалдык багыттардагы милдеттерди дагы камтыйт. Бул өз кезегинде толук бойдон же айрым бөлүгү мамлекеттин, ошондой эле ишкерлердин бирикмелеринин, коммерциялык эмес нуктагы, финансылык каражаттардын эсебинен даярдалып жана андан ары карай иштетилет.

Изилдөөлөр көрсөткөндөй дүйнөнүн көп өлкөлөрүндө буга чейин илимий электен өткөрүлүп, инновациялык ыкмада, практикалык жактан жыйынтык чыгарып, кичи бизнестин ийгиликтүү өнүгүшүнө бел болгон инфраструктуранын көп элементтери калыптанган. Булардын далайы эл аралык деңгээлде ишкерлерге көмөк көрсөтүп, арбын киреше таап, аткарган иши илгерилеп жатса, айрымдары ойдогудай калыптана албай, мамлекет бөлгөн олуттуу өлчөмдөгү каражатты жок кылып, андан ары карай өнүгө албай калган жагдайлары дагы кездешет.

Эртеңки келечегин ойлогон ар бир өлкө, анын ичинде Кыргызстан, кичи ишкердикти жеткиликтүү өнүктүрүү максатында учур талабына дал келген инфраструктураны түзүп, аны натыйжалуу иштетүүнү уюштуруусу зарыл. Инфраструктуранын өзөгүн технопарктер, бизнес-инкубаторлор, инновациялык, маалыматтык, өнөр жайлык борборлор, кепилдик жана лизингдик мекемелер, адистештирилген финансы-кредиттик, инвестициялык институттар ээлейт (3.1-сүрөт).



3.1-сүрөт. Кичи ишкердикти өнүктүрүүнүн инфраструктурасы.

Автор тарабынан түзүлгөн.

Ошондуктан, элибиздин “миң жолу өлчөп бир жолу кес” деген накыл кебин эске алуунун негизинде кичи бизнестин ишканаларына тээк болгудай, экономикалык, социалдык жактан натыйжа алып келе алган инфраструктураны калыптандырууга өткөн, азыркы учурдагы жана келечектеги экономиканын өнүгүү багыттарын, инновациялык өзгөчөлүктөрдү толук эске алуу нугунда калыптандыруу талап кылынат.

Базар мамилелеринин шартында кичи ишкердикти талапка ылайык өнүктүрүүдө олуттуу орундун бирин илимий парктарды уюштуруу ээлейт. Эң алгачкы мындай парк XX-кылымдын 50-жылдары АКШнын Калифорния штатындагы Стенфорд университетинде түзүлгөн. Учурда АКШда 170 технопарк бар же дүйнөдөгү бардык технопарктын 35% камтыйт. Европанын өлкөлөрүндө мындай прогрессивдүү саамалык XX-кылымдын 70-жылдары курула баштаган.

Технопарк бул биргелешкен ишкананын бир түрү. Өз алдынча юридикалык тарап катары да иштейт дагы, жогорку окуу жайлары же илимий изилдөө борборлору менен тыгыз өнөктөштүктө болот. Технопаркка уюштуруучу катары университет, ишкерлер, финансалык мекемелер, тийиштүү өнөр жай тармактары, илимий борборлор, облустук жана айыл өкмөттүк бийликтери, ошондой эле дагы кызыктар башкаруу органдары, коомдук уюмдар кирет.

Буга чейин калыптанып иштеп жаткан тажрыйбасы мол технопарктын негизи алдыга коюлган максатына төмөнкүлөр кирет: технологиялык процесстерди кичи илимий нуктагы ишкердиктин негизинде өнөр жайга киргизүү; илим, билимдин жыйынтыгын технологиялык процеске айландыруу; даярдалган жаңы технологиядан коммерциялык нуктагы продукция даярдоо; илимди арбын талап кылуучу компанияларды калыптандыруу жана өнүктүрүү; инновацияга ыктаган бизнеске ылайыктуу ишкерлерди даярдап чыгаруу.

Технопарктын негизинен тулкусу жана айланасы болуп курамы эки бөлүктөн турат. Биринчисинде кичи инновациялык фирманын бизнес инкубаторун, инкубаторлук деңгээлден өткөн, бирок, технопарктын аянтында калууну каалаган олуттуу фирма, экинчисинде болсо кичи инновациялык фирмага керектүү сервис жагынан тейлөө көрсөтүүчү фирма, ошондой эле технопарктын менеджерлеринин тобу кирет. Технопарктын ич ара изилдөөчү, илимий-технологиялык, технологиялык, өнөр жай технологиялык болуп ажырайт дагы бири экинчи менен тыгыз байланышта иш алып барат.

Базар экономикасынын талабына ылайык калыптанган бардык ишканалар, мекемелер сыяктуу эле бизнес-инкубаторлордун дагы өздөрүнө таандык тиричилик цикли, аны өтүүнүн баскычтары бар. Мунун калыптануу баскычында уюштурулуучу инкубатордун болжолдуу учредительдери такталып, каржылоонун булактары иликтенип, башкаруучулугу жана башкы директору шайланат. Өсүү баскычында инкубатордун бири экинчиси менен

байланыш системасын калыптандырууга, клиенттик фирмаларынын ортосундагы байланыштын жөнгө салууга, тагыраак айтканда, фирмалар бири экинчисине көмөктөшүп, тажрыйба алмашып, биргелешкен ишканаларды уюштуруп, ич ара соодалоо иши жүрөт. Эң башкысы ушул баскычында инкубатордун башкаруу саясатына олуттуу көңүл бөлүнөт. Тигил же бул инкубатордун фирманы чыгаруусуна кеминде 2-4 жыл, ал эми жогорку деңгээлдеги технологияга негизделген фирманы даярдоого кеминде 3-7 жыл убакыт талап кыла тургандыгы эл аралык бай тажрыйбадан белгилүү. Жетилүү баскычынын алкагында болсо инкубатордун аянтында суроо талап бир топ арбып, тейлөө күрсөтүлгөн кызматы кеңейип, ишкердикти колдоочу инфраструктура эң жогорку деңгээлде иштеп, инкубатор жигердүү иштиктүүлүктүн очогуна айланып ишкерди өзүнө кыйла арбын тарта баштайт.

Жогоруда кыскача жүргүзүлгөн иликтөө көрсөткөндөй кичи ишкердиктин өнүгүшүнө түздөн – түз оң таасирин тийгизүүчү инфраструктура системасы, анын ичиндеги технопарк, бизнес –инкубатор ж.б. өз алдынча өзгөчөлүүгү, тийгизген таасири эң эле түрдүүчө. Алсак, технопаркка караганда бизнес-инкубаторду бир кыйла татаалдыгы, жүргүзгөн кадрлык экономикалык саясаты кыйла тереңдик кылат.

Келечекте Кыргызстандын экспортунун сапаттык түзүмүн жакшыртып, товарлардын жана тейлөө кызматынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатууда кичи бизнестин ишканалары олуттуу орунду камтышы керек. Анткени экономиканын бул секторунун ишканаларынын көрсөткүчтөрү ушундай талапка көбүрөк жооп берет. Ушундай экендигин чет өлкөдөгү калыптанган бай тажрыйба дагы толук ырастап, методикалык жактан туура экендигин бышыктайт.

Андыктан, тышкы базар алкагында кичи ишкердиктин ишканаларынын товарларынын атаандаштык артыкчылыгын камсыз кылуу, кызыкчылыгын коргоо максатында, ошондой эле алардын экспорттук потенциалын кеңейтүү, мыкты технологиялык, илим арбын талап кылган инновациялык

продукцияларды арбытууга жетишүү үчүн эң алдыда булардын экспорттук продукциясынын мамлекет тарабынан колдоонун соода – экономикалык, уюштуруу, финансылык, маалыматтык, инновациялык багыттары боюнча иштиктүү чараларды даярдоо жана колдонуу керек. Бул үчүн республиканын экономикалык секторлорундагы экспорттук товарларды чыгарууга жарагыдай, келечеги кең кичи ишкердиктин багытын так, илимий негизде аныктоо керек.

Экспортко жөнөтүлүүчү товарларды, тейлөө көрсөтүү кызматтарды жөнгө салуунун максаты эң эле түрдүүчө экендиги белгилүү. Ушундай жагдайды эске алуу менен Өкмөт жаратылыш сырьелорун, чийки заттарды экспорттоону кыскартып, жергиликтүү ишканаларды тиешелүү сырьё, материал жагынан камсыздап, калкты иш менен камсыздап, даяр товарларды арбын чыгарып, экспорттун мүмкүнчүлүгүн кеңейтүүнүн негизинде казнага валютаны көбүрөөк түшүрүү жагын экономикалык саясатын башкы багытына айландырышы зарыл.

3.2. Кичи ишкердикти өнүктүрүүдөгү негизги багыттар

Дүйнөлүк практикада ишкердиктин экономикадагы өнүгүүсүндө чоң роль ойногону көп сандаган аргументтер менен далилденген. Биздин өкмөттүн көп сандаган программаларында кичи жана орто ишкердикти өнүктүрүүгө өтө көп көңүл бурулуп келе жатат. мындай багытты негизинен туура экендигин белгилөө менен айрым толуктоолорду кошуп кетүүнү туура көрдүк.

Ишкердүүлүктү көп документтерде декларация катары, башкача айтканда анын эң керектүү экендигин сөз менен тастыктаган менен бизнести өркүндөтүүдөгү конкреттүү иш жүзүнө аша турган чаралар азыраак болуп жаткандыгы байкалат. Ушул себептен биздин өлкөнүн экономикасы туруктуу кризиске батып келе жаткандыгы тастыктай алат. Өзгөчө акыркы 3 жылдагы экономиканын өсүү темпинин азайышы экспорт менен импорттун

ортосундагы тескери сальдо, кыргыз сомунун АКШ долларга болгон кунунун кетиши, инфляция процесстери далил боло алат.

Мындай абалдын мүнөздөмөсү ишкердикти өнүктүрүүдөгү тийиштүү экономикалык чөйрөнүн түзүлбөгөндүгү да далил боло алат. Экономикалык чөйрөнүн конкреттүү сандык жана сапаттык көрсөткүчтөрү болбогону менен муну биз философиялык мааниде карабастан аны конкреттендирүүгө дагы мезгил жетти.

Атап айтсак экономикалык чөйрө деп ишкердикти өнүктүрүүдөгү азыктандыруучу кыртыш катары карап, ишкердиктин өнүгүүсүнө позитивдүү таасир берген шарттардын комплексин азайтабыз. Демек, экономикалык чөйрө кандайдыр бир шарттардын негизинде бизнестин өнүгүүсүнө туура багыт да, ошол эле учурда тийиштүү шарт да түзүп берген чөйрөнү айтабыз.

Ишкердикти өнүктүрүүнүн маанилүү багыттарына байланышкан проблемалар, инфляциянын өлчөмүн эсептеп кармап туруу, анткени ал финансылык кырдаалды турукташтырууга эле байланышпастан, социалдык-экономикалык абалда бүтүндөй өндүрүштүк ишмердүүлүккө байланыштуу. Ошол эле учурда инфляция көп тараптуу, актыга финансисттер, башкаруучулар, эл аралык мамилелешүүдөгү адистер жана башкалар катышышат. Мындай учурда бул процесстерге биринчи кезекте өлкөнүн Өкмөтү катышуусу керек, анткени өлкөнүн кириштөө, чыгыштоо мамлекеттин бюджетинин абалы көз каранды. Бюджеттик көрсөткүчтөрдүн начар иштөөсү, таңкыстык абалы өндүрүштүн, сектордун, мамлекеттин ички чечимдерди начар көзөмөлдөгөндүгүнөн келип чыгат.

Азыр мындай кредиттөөдөн баш тартуу мүмкүн эмес, анткени ишканаларды стимулдаштыруу жүргүзүлөт. Бирок ишкердикти кредиттик камсыздоо түрлөрү канаатандырбайт. Алардын дээрлик көпчүлүгү кыска мөөнөттүү ссудаларды алышат.

Маанилүү көйгөйлөрдүн ичинен ишкердик ишмердүүлүккө байланыштуусу, мамлекеттин өзүн-өзү башкаруусу жана мамлекеттик экономиканы башкаруу болуп саналат. Эң маанилүүлөрү катары өндүрүшкө

байланышкан соода, банк камсыздоо, илимий-техникалык капитал жана ишкердикти өнүктүрүү базасы эсептелет. Мындай учурларда ишкерлерге кырдаалды терең, ар тараптуу баалоо менен байланыштарды так аныктоо, программаларды аткаруу, борборлор аркылуу өз ара байланышуу, республиканын аймагындагы тармактар менен макулдашуу мүмкүндүгү пайда болот.

Ишмердүүлүктү өнүктүрүүнүн өтө маанилүү багыттарынын бири атаандаштыкка каршы талаптары болуп эсептелет. Ишкерлер бул иштер менен кыска мөөнөттө жана натыйжалуу иштөө үчүн зарыл болгон нормативдик-укуктук базалары маанилүү орунду ээлейт.

Нормативдик-укуктук базаларды мындан ары өнүктүрүү үчүн керектөөчүлөрдүн укугун коргоону камсыздоо, товарлардын сапаты боюнча мамлекеттик көзөмөл, капиталдын ички концентрациясы, ишкерлердин атаандаштыкка каршы коргоо иштерин жакшыртуусу, монополияны кыянат колдонуучулук, татыксыз конкуренция жана рекламалар ж.б.

Практика көрсөткөндөй укуктук-нормативдик базаларда мамлекеттик ведомстволук актылар, финансы министрлиги, мамлекеттик салык кызматы жана башка аткаруучу органдар өзгөчө орунду ээлейт. Бирок мамлекеттик өздүк аныктоодо мамлекеттик закондордо туруктуу ишкердик байланыштар өз маанисин алмаштырат. Ишкердик чөйрөсүндө закондуулукту өнүктүрүүнүн келечеги ишкердикти легалдаштыруу эркин экономикалык өнүгүүнүн шартын жакшыртууга байланышкан.

Кыргыз Республикасынын Жарандык Кодексинде граждандык мамилелерди башкаруунун негизги принциптери, катышуучулардын тең укуктуулугу, менчикке кол тийбестик келишимдердин эркиндиги, граждандык укуктардын тоскоолдуксуз аткарылышы жана башка көрсөтмөнү жагымдуулугун баалоого арзыйт. Практикада окшош салыштыруулар болгону маанилүү. Ошол эле учурда практика жүзүндө мамлекеттин калыптоо закондорун сактоо, юридикалык жана жеке тараптарды каттоо, ишкерлерге бюрократтык лицензиялык уруксат тоскоолдуктарын жеңүүдө ар

түрдүү деңгээлде көмөк көрсөтөт. Ошондуктан чарбалык субъектилердин каттоо процедураларын жогорку көрсөткүчтө кыскартуунун максаты катары ишкердик-чарбалык субъектилерди жок кылуу менен коррупцияны, бюрократиялык тоскоолдуктарды жоготуу болуп саналат.

Жогорудагыдай шарт түзүлсө мындай мүмкүндүк болоору түшүнүктүү, мындай шартта өзүн-өзү көзөмөлдөөчү органдар өтө ачык-айкын, кеңири коомчулукка отчет берүүчү талап болуп бардык өзүм билемдик, зордукчул аракеттерди токтотууга болот эле. Ошол менен катар ишкердикке көмөк көрсөтүү, аракеттери менен иштөөгө, өзгөчө укуктук колдоону жакшыртууну колго алуу зарыл.

Мындан ары өз ара мамилелешүүнүн багыты ишкерлердин финансылык-банктык мамилелерин жакшыртуу. Кыргызстанда көп булактуу банк түзүлгөн. Бул ишкерлердин жана банк тармагынын акча ээлери үчүн атаандаштыкты жүргүзүүдө оң мааниде кароого болот. Бирок республикада бардык кредиттердин баалары мурдагыдай эле жогору, ал эми банк операциялары да эле татаал. Жыйынтыгында бул капиталды айлантуу чөйрөсүнө эске алуу керек. Керектөөчүлөрдүн кредитке төлөм жөндөмдүүлүгү катары соода-ортомчу ишканалары чыгууда. Республикада атайын узак мөөнөттүү кредиттөө банк түзүлүп, бул багытта кырдаал бир топ жакшырды. Бирок кескин жакшыруу бул өлкөнүн экономикалык абалынын жакшыруусуна байланыштуу өзгөрүшү мүмкүн.

Тилекке каршы акыркы жылдары республикада банктардын финансылык абалы начарлоо себептен улам бир нече банктар (Максатбанк, Инсанбанк) жабылышты же кредитсиз болушту. Мындай шартта ишкерлер төмөндөгү банктарга төлөмдөрүн сактагандардын укугун коргоо кыйын болууда. Негизги ишенимди банк системасындагы чет өлкөлөрдүн катышуусун мамлекеттер аралык келишим механизмдерин колдонуу шарттарын аныктоо үчүн дүйнөлүк каржылык системасын да коргоо милдети турат.

Мындай шарттарды аткарууну биргелешкен кредиттик уюмдар аткара баштады. Кыргызстанда кичи кредиттөө ишенимдүү шарт деп эсептөөгө болот. Топтолгон тажрыйбага таянуу менен финансылык ишкердикти, өзүн-өзү каржылоону коммерциялык банктар менен жүргүзүү, кредиттик союздар, кооперативдер, камсыздоо компаниялары жана башкаларда жүргүзүүгө болот.

Ишкердик ишмердүүлүгүнүн дагы бир маанилүү багыты бул салык саясатын өркүндөтүү. Салык жүгүртүүнүн жаңы концептуалдык түзүмүн түзөбүз. Баарынан мурда салык закондорунун туруксуздугу, ишкердик ишмердиктин шартына карата тез-тез өзгөртүүлөрдү белгилөөгө туура келет. Мындан салык саясатынын, укуктук ченемдик актылардын салыштырмалуу туруктуулугун камсыздоо зарылдыгы келип чыкты. Мындан ары салык саясатын эки тегиздикте кайра түзүү зарыл деп эсептейбиз. Биринчи багытта ишкердик ишмердигинин активдүү ишкер субъектин жогорулатуу, жагымдуу инвестициялык абаны камсыздап, орто жана чакан ишкердикте, өндүрүштүк жана каржылык чөйрөдө натыйжалуулукту жогорулатуу. Экинчи багытта дүйнөлүк стандартка салыштырмалуу салык салуу тармагынын баскычтуу жолун камсыздоо.

Албетте туруктуу салык системасы өлкөнүн, аймактын, фирманын атаандаштыгын камсыздап, структуралык кайра курууга багытталган тармактын прогрессивдүү осүүнү багыттап, өндүрүшкө орто жана чакан бизнеске өсүштөрдү киргизет. Салык топтоонун укуктук тарабы тийиштүү деңгээлде өлкөлүк, аймактык атуулдардын кызыкчылыктарын эске алуусу зарыл. Бул жерде укуктук балансты камсыздоо аракеттин өз ара укуктары, милдеттери, алардын ортосундагы кызыкчылыктары эске алынат. Сөзсүз түрдө салык салуу системасын өркүндөтүүгө кеңири чөйрөдөгү адамдар: жумушчулар, салык чөйрөсүнүн адистери, ишкерлер Жогорку Кеңештин депутаттары да катышууга тийиш.

Ишкердин ишкердикти өнүктүрүү жана кайра түзүү аракеттеринде эмгек рыногундагы иш маанилүү орунду ээлейт. Айрымдар эсептегендей

Кыргызстандын рыногунда жумузчу күтүн максатсыздыгы өндүрүштүк ресурстардын эң арзан бааланып, акыркы жылдары начарлоо тенденциясы жана турукташтыруу байкалды. Мамлекеттик экономкалык сектордогу жумушчу күчүнүн агымы, мамлекеттик эмес жана ишкердик жаш секторлордо турукташып жатат. Себеби белгилүү болгондой өзүнүн өнүгүү этабында 1991-2000-жылдары ишкердик сектору жогорку компенсацияланган мүмкүнчүлүккө ээ болгон. Бул потенциал азыр дагы күчөтүлдү. Башка тараптан алганда жаңы өзгөрүүлөр, тенденциялар эмгек рыногуна, анын ичинде ишмердиктин чөйрөсүнө кирип, тиешелүү укуктук негиз ачуусу керек. Ошону менен катар биздин ишмердик көпчүлүк ишке камсыздоонун кескин кыскартылышы, бир нече ишсиздердин абалы экономикалык жактан эле эмес, укуктук жактан каралбай калды.

Ишкананын кадрдык потенциалын камсыздоосун сактоо зарылдыгын эске алып, укуктук көзөмөлдөө атайын закон менен корголушу зарыл. Сөз бир нече миң жумушчулар, алардын бир иштен экинчи ишке өтүшү, жогорку квалификацияны эске албаганы жана иш издеп башка республикага чыгып кетүүсү жөнүндө маселе көтөрүлдү. Сунушталган закон компенсациялык төлөмдөрдү төлөөшартын, анын өлчөмүн компенсацияга тиешелүү укуктарын караштыруусу керек. Кыргыз Республикасынын Эмгек Кодексине өзгөртүүлөрдү киргизип, анда учурда өз алдынча ишкердик учурунда калк салык төлөмдөрдүн төлөөнүн шарттарын киргизүү керек.

Азырынча бул ишкердикти көзөмөлдөөчү натыйжалуу жол көрсөтүлбөй, ар кандай тыйноу салган же карама-каршы чаралар өз аралык ишмердиктин жыйынтыгы боюнча маселен аткаруучу бийликтин укуктары көрсөтүлбөгөн.

Иш менен камсыздоону легалдаштыруу чечими боюнча өнүгүү шартында төмөндөгү баскычтарды белгилөө зарыл.

Белгилүү болгондой ишкердик ишмердигин активдештирүү, жумушсуздуктун деңгээлин төмөндөтүү же турукташтырууга алып келет. Кыргызстандын шартында мындай саясатка айыл чарбасына социалдык

тейлөө чет өлкөдө иштөөчүлөргө багытто керек. Ата мекендик ишмердик укуктарын корго үчүн чет өлкөдө иштегендердин жана Кыргызстанда иштегендердин укуктарын татыктуу камсыздоо милдети турат. Эл аралык тажрыйба көрсөткөндөй мындай учурда өлкөлөр аралык, өкмөттөр аралык келишимдер түзүлөт. Ишкерлер өздөрүнүн ишмердигин алсыздаткан абалы бул ички экономикалык ишмердик. Тилекке каршы Кыргызстан дагы эле сырьелук багытты ээлейт. Машина, приборлор жана жабдыктарды экспортоо өтө аз орунду ээлейт.

Ички экономикалык ишмердик келечекте ишмердикти тартуучу тармак болуп калат. Ички соодалык режимди көзөмөлдөө төмөнкү жол менен ишке ашып, ийкемдүүлүгү камсыздап, ички экономикалык кырдаалга карата аракеттенүүчү дүйнөлүк айыл чарба байланыштарына өзгөрдүү эле. Кайсы бир учурда ишкердик ишмердигине таасир көрсөтүүчү түздөн-түз калкка, анын ичинен ички соодага айлантуу жыл өткөн сайын көбөйгөн (айыл чарба продукцияларында, эл чарба товарлары, майда формалардын буюмдары ж.б.).

Ишкердик ишмердиктин багыттарын айтсак өзгөчө максатка умтулуучулук жана жеке сектордо жаңылыктар эсептелет. Жеке ишкерге башка башка уюмдар көмөк көрсөтүүсүнүн мисалы товар өндүрүүчүлөр, ишкерлер союздары, инфратүзүмдүк уюмдар, аңгемелешүү өткөрүүчү, менеджерлик, юридикалык кызматтар ишке ашат.

Ушул эле учурда ишкердин адистигин жогорулатуу жана окутуу, маалыматтык кызматтар жана мамлекет тарабынан көрсөтүлгөн кызматтар киришет. Республикада жогоруда айтылган көп сандаган түрдүү өзүн-өзү каржылоочу шарта түзүлгөн уюмдар пайда болду. Көйгөй катары сапаттуу кызмат көрсөтүүлөрдү келечекте камсыздоо турат, анткени жардам кызматтары республиканын аймактарына өтө зарыл.

Маселен маалымат каражаттарынжа алардын негизги себептери караты ишкердиктеги терс көрүнүш болгон коррупция, уюшулган кылмыштуулук.

Алардын дайым практикада пайда болушу болуп төмөнкүлөр эсептелет:

- ишкерлердин укуктарынын мамлекеттик органдар, кызмат адамдары тарабынан тебелениши;
- укук коргоо органдарынын кызматкерлери тарабынан криминалдык коркунучтар, шантаждар, коммерциялык жана интеллектуалдык менчикке коркунуч келтирүү;
- өздүк персоналдын төмөнкү профессионализми;
- конкуренттердин так эместиги жана өнөктөштөрдүн абалынын начарлашы.

Өзгөчө кооптондурган аракеттер кылмыштуу топтор жана айрым кызмат адамдары жеке сектордогу ишкерлерге кысым көрсөтүшү. Азыр ишкерлердин кайсы бир болор-болбогон кызматтары үчүн пара талап кылган аракеттери жашыруун деле эмес. Криминалдык топтор мамлекеттин башкаруу органдарына таянып, экономика секторунда бир топ пайдаларды алуу менен саясатка да киришип, өзүнүн кызыкчылыгын пайдаланган өкүлдөр, бийлик органдары, официалдуу өкүлдөр аркылуу чечип жатышат.

Айрым далилдер көрсөткөндөй айрым таза, акниет иштеген адамдар айрым мамлекеттик таза эмес иштеген чиновниктердин сатылышынан өтө оор абалда калышууда. Учурда законсуз ыкмалар менен байыган, ийгиликке жетишкен ишкерлер көбөйдү. Ишкердик ишмердигинин негизги үч сферасына (соода, каржы, өндүрүш) жана жалпы терс көрүнүштөргө каршы салык төлөөдөн качуу, кардарларды, өнөктөштөрдү алмашыруу, мүлккө законсуз ээ болуу, жасалма документтерди жасоо ж.б.

Баарынан мурун жалган ишкерлер соодада жасалма жол менен сапатсыз товарлары өткөрүү, өндүрүш товарлардын айырмасынан баюу, мамлекеттик соода түйүндөрүнө жогорулатылган баалар менен өткөрүү жолдору менен байып жатышат. Өтө зор мыйзамсыз пайданы алар өлкөгө донорлордон, гуманитардык жардамдардан көрүп жатышат.

Эсеп жана көзөмөлдүн начардыгынан келип жаткан товарлардын айырмасын кээ бир ниети бузук кызматкерлер ачык эле базар баасында өткөрүшүп, пайданы чөнтөктөрүнө кымырууда.

Кыргызстандын 20 жылдык тажрыйбасы көрсөткөндөй азыркы кезге чейин керектөөчүлөрдүн укуктарын коргоочу, ишкерлерди криминалдардан көзөмөлдөөчү жана коррупцияга каршы так мамлекеттик иш чара кабыл алынган эмес.

Коррупция толкунун басаңдатуу жолу катары төмөндөгү иш чараларды белгилөөгө болот:

- мамлекеттик органдар квоталарды, уруксат кагаздарын берүүгө тыюу салуу, аукциондорду преседа чагылдыруу менен өткөрүү, бул эрежелерди бузган мамлекеттик чиновниктерди тез арада кызматынан бошотуу;
- ишкердин ишмердигине мамлекеттик кийлигишүүнү төмөндөтүп, мамлекеттик коррупцияга бөгөт коюу.

Мындай маанилүү багыттарга башка аймактык ишмердиктин өнүгүшүн Бишкек шаарындагы ишмердикке салыштырсак көз көрүнө артта өнүккөн. Бул керектөөлөрдү аткаруу үчүн жалаң эле инвестиция эле эмес, ишкердиктин ишмердигин тегиз анализдеп, жергиликтүү сырьё мүмкүнчүлүктөрдү колдонуу эсебин аныктап тактоо.

Мислы Ош облусунун негизги өнүгүү багыты картошканы, этти, күн караманы башка маданий өсүмдүктөрдү келечекте иштетүү перспективасын өнүктүрүү болуп саналат. Мындан тышкары ун өндүрүшү, алкогольдук эмес суусундуктарды өндүрүү, пряниктер, туздалган жана ышталган эт азыктарын өндүрүү, балдардын үстүңкү кийимдерин тигүү, мамлекеттик эмес менчик формаларын ишке киргизүү менен жана турак-жай көйгөйлөрүн чечүү, туризм, мейманканаларды куруу, санаторий-курорттук жайларды ачуу ж.б. сөзсүз түрдө чакан жана орто бизнестин түрдүү формаларына тейлөө тармагына көмөк көрсөтүү, майда курулуш ишканаларын курууну тездетүү, курулуш жана курулуш материалдар өндүрүш тармагын кеңейтүү,

инновациялык, өндүрүштүк-технологиялык, өзгөчө түрдүү калдыктардан өндүрүштүк курулуштарды иштеп чыгууну колго алуу зарыл.

Чакан жана орто бизнести өнүктүрүү аракетин көрүп, кошумча иш орундарын өзгөчө жумушсуздук басымдуу райондордо киргизүү өтө актуалдуу.

Чакан ишкердикти колдоо үчүн төмөндөгүлөрдү: фермерлерди, материалдык ресурстар (урук, күйүүчү, майлоочу майлар), минералдык жер семирткичтер, айыл чарба техникалары, автотранспорт (трактор, жүк ташуучу машина, айыл чарба машиналары, электр зымдары, куу каналдары, айыл чарба сырьелорун иштетүүчү чакан цехтерди (май, сыр, быштак, суу майы ж.б.)) өнүктүрүүгө багыттоо зарыл.

Ишкердик ишмердигинин багыттарынын максаттарын аныктоо, өзгөчө чакан жана орто бизнесте сөзсүз түрдө жат көрүнүштөрдү жоюуга багыттап, экономикалык кризисти жана жумушсуздукту кыскартууну шартайт. Бул үчүн республикада бул чөйрө үчүн жагымдуу болот деп гана ишенүүгө болот.

Ушуну менен бирдикте кичи ишканаларды башкаруунун натыйжалуулугун да көтөрүүгө шарт түзүлүшү керек.

Чындыгында, кичи ишканалардын иш алып баруунун экономикалык башкаруусу боюнча суроонун актуалдуулугу, азыркы мамлекеттик башкаруунун системасында, дүйнө жүзүндөгү туруксуз тенденция менен мамилелер денгээлинде далилсиз төмөндөтүлгөн. Мамлекетте бирдиктуу саясат, стратегиялык көрүнүш жана келечекте кичи ишканалардын экономикалык башкаруусу келечектин приоритеттер катары кабыл алуу заманды талабы экени шексиз.

Кыргызстан өз алдынча өлкө болгондон бери экономика секторлорундагы оолуттуу өзгөрүүлөр, бир катар оош-кыйыштар дагы болду. Жыйынтыгында базар мамлелеринин нугундагы натыйжалуу ыкмаларды жана үлгөлөрдү жетиштүү өлчөмдө колдонулбай калгандыгы учурда даана сезилип жатат. Анын үстүндө мындай негизги маселелер кичи жана орто

бизнеси өнүктүрүү процессинде, экономикалык жаңы механизмдерди киргизүүгө, түзүмдүк, келишимдик, инвестициялык саясатты туура калыптандырууга келип такалат. Ушундай жагдайда кичи жана орто ишканаларды өнүктүрүү, алардын товарларынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорлатууну жөнгө салуу аркылуу калктын социалдык, экономикалык көрсөткүчтөрүн жакшыртуу, жаңы жумуш орундарын уюштуруу, региондорду өнүктүрүүнүн оптималдуу жолдорун караштыруу учурда эң талылуу маселеге айланып олтурат.

Экономикалык жактан өнүгүү жагдайын ар тараптуу иликтөө көрсткөндөй чакан жана орто ишкердиктин экономикалык өсүштү камсыз кылуу стратегиялык жактан олуттуу орунду ээлей тургандыгы даана байкалат. Өлкө базар мамилелеринин шартына ыктоо процессинде чакан жана орто ишканалардын саны тез арбып, натыйжада атаандаштыктын чөйрөсү түптөлүп, товар өндүрүүнүн жана тейлөө көрсөтүүнүн көлөмү кыйла өсүп, товар базары калыптанып, жумушсуз жүргөндөрдүн саны кыскарып, социалдык бир катар көйгөлөрдүү чечүүгө мүмкүнчүлүк түзүлдү. Бизнесин мындай түрүн ар тараптуу билгичтикте жөнгө салуу келечекте экономика секторлорун ыкчам өнүктүрүүгө олуттуу салымын кошуп, чыгарылган товарлардын сапатын жакшыртууга, адистерди өстүрүүгө олуттуу түрткү берет.

Кичи жана орто ишкердиктин республиканын экономикалык түзүмүндө келечегин аныктоодо экономикалык секторлордун ич-ара байланышын жөнгө салуучу, аспаб катары дагы олуттуу мааниси бар. Эң башкысы экономиканын мындай калыптанып калган сектору мындан ары карай социалдык-экономикалык бир катар маселелерди чечүүдө башкы катарда турат. Тагырак айтканда өлкөдө саясий туруктуулукту камсыз кылууда экономикалык секторлордун башкы багыттарын аныктоого, базар мамилелеринин талабынашайкеш келгендей кардарларды даярдоого, жумушсуздуктун үлүшүн төмөндөтүүгө, социалдык жактан чыңалууну

басаңдатууга, бюджеттин киреше бөлүгүнүн көлөмүнүн артылышына, экспорттун үлүшүнүн арбышына салымын кошот.

Учурда регионалдык деңгээлде кичи жана орто ишкердикти ар тараптан колдоочу жана кызыктыруучу, албетте, коомдун талабына шайкеш келгендей нуктан, укуктук, уюштуруучулук, башкаруучулук ж.б. багыттар боюнча чараларды көрүп жатат. Регионалдык экономиканын, мисалы, Жалал-Абад облусу денгээлинде, бул секторду өнүктүрүү жана мамлекеттик колдоо көрсөтүү дайыма жооптуу багытта уюштурулганын белгилеп кетиш зарыл.

Алсак, Жалал-Абад облусунун 2015-жылдын 1-январынын абалы боюнча 129,7 кичи ишкана катталып, жыл ичинде алардын саны 3,4 миңге, же 2,7 % көбөйдү. Алардын көп үлүшү 75,4% - айыл чарбасында, 12,2% - автомобилдерди жана үйдө колдонулуучу буюмдарды оңдоо тармактарында катталды.

Катталган кичи бизнес субъектилердин жалпы санынын 11,5 миңи юридикалык жактарга таандык, алардын саны жыл ичинде 2,6% көбөйдү. Алардын өсүүсү 24,3% - коммуналдык, социалдык жана жеке кызмат көрсөтүү тармактарында, 21,4% - айыл чарбасында, 14,8% - автомобилдерди жана үйдө колдонулуучу буюмдарды оңдоо тармактарында байкалды.

Катталган юридикалык жактардын жалпы санынын ичинде 5,8% мамлекеттик, 12,3% муниципалдык жана 81,9% жеке менчиктик ишканалар бар.

Катталган юридикалык жактардын жалпы санынын 3,4 миң кичи бизнес субъектилери иштеп жаткандардын катарына кирет.

Чарбалык субъекттердин 46,0 миңи физикалык жак болуп катталды. Алардын саны жыл ичинде 7,2% өстү. Катталган жеке ишкерлердин кыйла үлүшү 51,1% айыл чарбасына, 30,6% -автомобилдерди жана үйдө колдонулуучу буюмдарды оңдоо тармактарына, 4,3% - өнөр жайга таандык.

2015-жылдын 1-январынын абалы боюнча дыйкан (фермер) чарбалардын саны 71,9 миңге жетти.

Таблица 3.2 - Жалал-Абад областында катталган кичи ишканалардын структурасынын менчик формалары боюнча бөлүнүшү (2015–жылдын 1-январына карата)

Район, шаарлар	Бардыгы	анын ичинен менчик формалары боюнча		
		Мамлекеттик	Коммуналдык	Жекеменчик
Област боюнча	129756	697	1417	127642
Аксы	18926	44	154	18728
Ала-Бука	11318	41	148	11129
Базар-Коргон	16565	55	159	16351
Ноокен	15503	54	171	15278
Сузак	29920	72	269	29579
Тогуз-Торо	5585	38	59	5488
Токтогул	15232	50	134	15048
Чаткал	4261	40	55	4166
Жалал-Абад	7749	205	133	7411
Кара-Көл	1343	31	34	1278
Майлуу-Суу	1167	26	44	1097
Таш-Көмүр	2187	41	57	2089

Маалымат булагы: Жалал-Абад областык статистика башкармалыгы.

Тажрыйба ишендире көрсөткөндөй, рынок экономикасынын иштеши үчүн чарба жүргүзүүнүн көп түрүсүз иштей албайт, бир эле мезгилде иштоо жана катнашуу, коомдук өндүрүштө атандашуу жана жарышуунун негизинде, өндүрүштү көбөйүшүн камсыздайт жана продукциянын сапатын көтөрөт.

Республикалык деңгээлде негизинен агрардык сектор басымдуу болгондугунан кичи ишканалар жана жеке менчик көмөкчү чарбалар, агрардык экономиканын спецификалык сегменти, айылдык үй-бүлөлөрдүн ресурстарын жана эмгектик потенциалын пайдаланууга негизделген.

Эгерде мамлекеттик сектордо айыл чарба өндүрүшүндө бир кыйла төмөндөшү байкалса, калктын жеке менчик көмөкчү чарбаларында жана кичи ишканаларды тескеринче айыл чарба продукциясын өндүрүү өстү. Бул тууралуу жогоруда да айтылган болчу.

Дагы бир айыл чарба ишкердигине таандык болгон мүнөздөмө – бул чарба жүргүзүүдө толук эркиндик берилет.

Айыл чарба тармагында кичи ишканаларды жүргүзүүдө айыл чарба өсүмдүктөрүнүн бардык түрлөрүн өстүрүүгө уруксат берилет, аянттарына эч

кандай чектөө коюлбаган теплицаларды пайдаланууга, айыл чарба жаныбарларынын бардык түрлөрүн, аарыларды, үй канаттууларын алардын башына жана санына чектелбеген түрдө кармоого, бирок экологиялык жана санитарно-гигиеналык талаптарды аткаруу менен.

Ушул эле учурда кичи ишкердиктин приоритеттерин изилдөөдө айыл чарбасы боюнча төмөндөгү чечилбеген көйгөйлөрдү айтсак болот.

1. Майда фермердик, б.а. кичи ишкана уюштуруу айыл чарба өндүрүшүндөгү майда товардуулук, азык-түлүктүн жеткиликтүү жана стабилдүү болушуна коркунуч туудурат, өзгөчө керектөөчү товарлардын баасы кескин түрдө өсүп бара жаткан мезгилде.

2. Экинчиден иш алып барган кичи ишканалар азык-түлүктүн жеткиликтүү камсыздалышынын начарлыгынан тамак-аштын структурасы кескин өзгөрүп, углеводдор басымдуулук кыла баштады.

3. Тамак-аш азыктарына болгон баанын өсүшүндөгү инфляцияга өз учурунда айыл чарба жана мелиорация министрлиги тарабынан оперативдүү кам көрбөгөндүк. Жагдайга карабастан баанын негизги продуктуларына, өзгөчө данга жана унга жогорулашы, төмөн киреше алып ансыз деле начар жашап жаткан адамдарга түздөн-түз таасирин гана тийгизбестен, дагы башка товарлардын баасынын өсүшүнө жана керек-жарак кызматынын өсүшүнө дуушар кылат.

4. Облустун денгээлинде тамак-аштын жеткиликтүү болушун камсыз кылуу жана жакырчылыкты кыскартуу үчүн ар кандай чараларды колдонуу керек.

Чакан жана орто бизнестин дагы бир приоритети болуп – бул калктын социалдык абалына оң таасир этчү чаралар болуп саналат. Албетте бул жалаң гана айыл чарба секторуна гана таандык эмес, бул бирдей укукта өнөр жайга да, курулуш, транспорт жана башка секторлордун дагы түздөн-түз милдети.

Бул багытта кичи ишкердиктин багыттарын божомолдоо маселелери да айрым жагымдуу шарттарды түзөт. Ишкананын иш аракеттеринин тыкандык менен иштелип чыккан божомолдоосу ишкердиктин илимий-техникалык

өнүгүшүнүн, социалдык, тышкы-экономикалык ж.б. иш-аракеттеринин калыптанышы үчүн белгилүү бир шарттарда “эмне жана кандайча” негиз болушуна жеткиликтүү түшүнүк берүүгө тийиш. Ошондуктан ишканалардын иш-аракеттерин божомолдоонун милдеттери катары ишканалардын базар жагдайында мүмкүн болуучу өзгөрүүгө, базар экономикасынын капчысынан келип чыккан факторлорунун ыңгайсыз шарттарына туруштук берүүгө даярдоо ишкердиктин башкы көйгөлөрүнүн катарынан орун алат. Божомолдоолор талаш-тартышсыз, өзгөрүүлөр далилсиз эле чындык болбой тургандыгы табигый иш, тескерисинче, алар мүмкүн болгон өзгөрүүлөргө тез ылайыкташылган каражат болушу учур талабына шайкеш келет.

Ошондой болсо дагы ар кандай кичи ишканалардын өнүгүшүнүн келечектүү тенденцияларын (базарды, илимий-техникалык прогрессти, жалпы экономикалык жагдайды ж.б.) баалоо, анын өнүгүшүндө ыңгайлуу жана терс тенденцияларды айкын кылуу; ишканалардын өнүгүшүнүн потенциалдуу мүмкүнчүлүктөрүн жана бир кыйла келечектүү багыттарын аныктоо, анын узак мөөнөттүү милдеттерин иштеп чыгуу; аны ишке ашыруу үчүн иш-аракеттердин программасын жана каражаттарды аныктоо, жагдайларды талдоо жана алдыга коюлган милдеттерге, чечимдерге жана иш-аракеттерге өзгөртүүлөрдү киргизүү үчүн кайталануучу байланышты камсыз кылуу ж.б. Ошондуктан кичи жана орто ишканалардын иш-аракеттерин божомолдоо ички, ошондой эле тышкы шарттарга дайыма иликтөө жүргүзүүнү жана алардын өзгөрүүлөрүнө көзөмөл болууну алдын ала божомолдоп карайт жана бул чаралар приоритеттүү багыттарга кирет.

3.3. Кичи ишканалардын чыгарган продукцияларын экономика-математикалык ыкмалардын жардамы менен божомолдоо башкарууну жакшыртуунун фактору катары кароо (Жалал-Абад облусунун мисалында)

Кичи ишкердикти өнүктүрүүдө товар чыгарган жана тейлөө көрсөтүүчү ишканалардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорлатуу фирманын

ийгиликтүү иштешине өбөлгө түзсө, жыйынтыгында мамлекеттин экономикасынын кубаттуу болушуна салым кошот.

Эл аралык жана кыргызстандагы тажрыйба көрсөткөндөй фирманын атаандаштык жөндөмдүүлүгү бул тигил же бул кичи же орто ишкананын белгилүү бир товарды даярдап жана сатууда анын керектелүү, өздүк нарк көрсөткүчтөрү керектөөчүлөр үчүн атаандаштардын ошондой эле тектеш продукциясына салыштырмалуу бир аз арзандатып жана өтүмдүүлүгү. Фирманын бегилүү бир базар алкагында атаандаштык мүмкүнчүлүгү көбүнчөсү анын даярдаган продукциясынын же тейлөө кызматынын таймашууга жарай тургандыгы сапатуулугуна тыкыз байланыштуу. Бул ийгиликке жетишүү өз кезегинде ишкананын эмгек капиталын, материалдык, финансылык ресурстарды натыйжалуу пайдаланууга, иновациялык жетишкендиктерди өндүрүшкө, уюштуруу иштерине өз убагында, билгичтикте колдоно билүүгө жараша болот.

Даярдалган товарды атаандаштык жөндөмдүүлүгү менен фирманын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн ортосунда тыкыз, бирдиктүү жагдайды камтыйт. Ошол эле учурда товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгү ишкананын атаандаштык жөндөмдүүлүгүнүн бир бөлүкчөсү катары эсептелет. Бирок, чыгарылган продукция сапатуу, эл алгыдай өтүмдүү болсо, анда ал фирманын кадыр-баркын жогорлатып, эл аралык деңгээлде иштешине, кирешени мол табышына салымын кошуп товар тескеринче өтүмсүз жагына ооп кетсе, анда ишкананын кадыр-баркы төмөндөп олтуруп жабылып калышы дагы ыктымал. Эл аралык тажрыйбада мындай нуктагы көрүнүштөр эң эле арбын кездешет.

Уюштурулган фирманын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн иликтөө баскычтарында олуутту орунду базар алкагынын белгилүү бир бөлүгүндө ишкананын чыгаруучу продукциясынын ээлеген ордун аныктоо жана бекемдөө боюнча практикалык сунуштарды даярдоо ээлейт. Мындай жооптуу иш чала жасалып, тайкы чечилсе, анда ишкананын эл аралык деңгээлге чыгышына бөгөт коюулуп, келечеги бүдөмүк болуп калышы толук

ыктымал. Эң жооптуу жана көйгөйлүү жумуштун катарында чогулай товар чыгаруу максатында ылайыктуу өнөктү издештирүү, тандоо, өндүрүштү даярдоого, кеңейтүүгө тыгыз байлануштуу инвесторлордун акча каражатын тартуу ж.б. турат. Мындай жагдай кичи бизнес ишинде дайма болуучу, кайталанып туруучу көрүнүш. Анткени, ишкердикти уюштуруудан тартып, чыгарган товарын сатып, киреше алганга чейинки аралыктын бардыгын тобокелдик коштоп турат.

Учурда кичи орто бизнестин келечектүү багыттарын аныктоодо, ишканалардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорулатууну жөнгө салууда, экономика жактан баалоодо ар экономика-математикалык методдор колдонулат. Алардын ар биринин өзүнө ылайык артыкчылыгы жана кемчилдиктери бар, алардын колдонуусу дагы конкреттүү шарттарга байланыштуу. Эң көп колдонууга ээ болгон матрица методун айтабыз.

Матрица методу. Бул метод учурунда АКШ дагы “Бостон консалтинг тобу” аттуу маркетингди аркалаган мекеме иштеп чыккан. Мунун негизги өзөгүн динамикадагы атаандаштык процесстери кароого багыталса, методун теориялык уңгусу товардын өкүмсүрүү циклынын концепциясын даярдоого керектелет.

Фирманын аттандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоону бул метод менен жүргүзүүдө координат системасынын принцибинде түзүлгөн, матрица талданат.

Мында анын тикелей жагы линиялык масштабда базардын сыйымдуулугунун өсүү ылдамдыгы, тууралай жагы болсо базардагы салыштырмалуу пайыздык үлүшү логарификалык масштабда көрсөтүлөт. Мындай жагдайды эске алынган салыштырмалуу атаандаштыкка жөндөмдүү базар алкагындагы үлүшү арбын ишкана, тагыраак айтканда, базар сыйымдуулугунун өсүү ылдамдыгы менен базардагы салыштырмалуу пайыздык үлүшүнүн арбындыгына караша аныкталат.

Ишкананын өнүгүшүн, даярдаган продукциясынын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн бул метод менен тагыраак аныктоо үчүн өндүрүштүн

көлөмү, товарды жана тейлөө жумушун сатуу боюнча системага салынган статистикалык маалымат жетиштүү көлөмдө болууга тийиш. Ошол эле учурда тиешелүү өлчөмдөгү маалыматты топтоо бир топ кыйынчылыкты жаратат же мүнкүн дагы болбой калат дагы бул методдун практикалык жактан колдонулушуна терс таасирин тийгизет. Мындан тышкаары бул метод базар алкагындагы жагдайдын жүрүшүн иликтөөнү камтыбайт жана жөнгө салуу чечимин иштеп чыгууну кыйындатат.

Практикада колдонулган дагы бир метод бул *товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоого негизделбеген метод*. Бул метод негизинен чарба субъектисинин атаандаштык жөндөмдүүлүгү канчалык жогору болсо, анын товарынын атаандаштык жөндөмдүүсү ошончолук жогору болот принцибине таянат. Мунун эң башкы артыкчылыгы ишкананын атаандаштыгына таасирин тийгизүүчү товардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн, негизги критериясы катары, эске алат.

Тигил же бул методдун колдонулушу практикадагы ыңгайлуулук жана процесстерди объективдүү түрдө чагылдыруусу болуп эсептелет. Эгерде ушул принципти колдонсок кандайдыр бир артыкчылыкка натыйжалуу атаандаштык теориясына негизделген метод эске алаарлык баага татыктуу. Бул метод менен фирманын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн баалоого мүнкүнчүлүк түзүлөт. Теорияга ылайык атаандаштык жөндөмдүүлүк товарларды чыгарууну туура, так уюштурулган, товарларды илимий нукта жүргүзүлгөн же финансылык каражаттарды натыйжалуу колдонгон, жөнгө салууга маани берүүчү ошондой эле иновациялык өзгөрүүлөрдү артыкчылыкты учурунда өндүрүшкө киргизүүгө жетишкен фирмаларга таандык болот.

Ал эми практикада жөнөкөй жана кеңири колдонгон методдордун бири болуп *экстрополяция методу* да эске алууга татыктуу.

Жыйынтыктап айтканда экономика ишмердигинин кандай теориясы болсун келечектеги тигил же бул өнүгүүнү, өзгөрүүнү алдына ала акмалоого, иликтөөгө негиз болуп берүүчү, таяна турган көнкреттүү мыйзам

ченемдүүлүк болуш керек. Ушундай материалдардын негизинде тиешелүү адистер, эксперттер узак мөөнөттүү бир багытты аныктайт. Туура, убагында даярдалган материалдарды колдонуу тиешелүү киреше алууга жана ашыкча чыгашага кептелүүдөн арылууга көмөктөшөт. Ошол, эле учурда мындай ыкманы пайдалануу экономика секторлорунун, натыйжалуу өнүктүрүүгө толук мүмкүнчүлүк түз деп кесе белгилөөгө болбойт.

Экстраполяция методун иш жүзүндө кандайча колдонула тургандыгын төмөндөгү жөнөкөйлөштүрүлгөн мисал аркылуу бышыктап көрсөтүү ылайыктуу. Айталык, белгилүү товар чыгаруу чакан фирма базар алкагындагы оордун табууну узаак мөөнөткө пландаштырды дейлик. Анда иштегендер эң башында бектеген базарды иликтөөгө киришет. Дагы андан ары карай жумушун улантат. Тиешелүү убакыт өткөндө адистер сатык көлөмүн иликтөөсүн аяктайт. Мунун соңунда алар тандалган базарда келечекте сатык ишинин канчасын ийгиликтүү экендигин божомолдойт. Ушундан кийин базарды иликтөө жана айлана чөйрөнүн өзгөчөлүгү камтылат ушулардын толук жыйындысы экстраполяция методунун үзүрүн көргөзөт.

Методдун мындай түрүн колдонулуп даярдалган жумуштун жыйынтыгы негизинен оң натыйжа берет. Албетте, иликтөө иштерин тажыйрбасын жетиштүү адамдар жүргүзүүсү талап кылынат. Анткени, иштин көзүн жеткиликтүү билген адистер чогултулган маалыматтарды илимий негизде бир нукка салып, келечекте тиги же бул фирманы базар алкагында кандай жагдай күтө тургандыгын так, айкын аныктоого жетишет. Ушул эле методду кичи бизнестин Кыргызстандагы өнүгүү келечегин башкы багыттарынын көрсөткүчтөрүн дагы аныктоого мүмкүнчүлүк түзүлөт.

Модель түзүү ыкмасын колдонуу божомолдоо ишинде тигил же бул өндүрүштүн статистикалык көрсөткүчтөрдүн өзгөрүлүшүн аныктоого, бышыктоого мүмкүнчүлүк түзөт. Жумушту аткарууда божомолдоого байланыштуу көптөгөн чиймелер, графиктер даярдалат. Бул үчүн маалымат арбын талап кылынат. Бул метод көпчүлүк учурда көзөмөлдөө жана

экстропалиция ыкмалары менен эриш-аркактыкта жүргүзүлөт. Анткени статистикалык материалдарды ишти аткарууга пайдаланууга чейин талдоодон толук өткөрүп туруп, соңунан божомолдоону негиздөөгө керектелет. Ошону менен бир катарда, тактап айтсак кичи ишканалардын регионалдык экономикага тийгизген таасири аларды натыйжалуулугун өлчөө көрсөткүчтөрүнүн аныкталышы ж.б. суроолор биздин илимпоздордун жумуштарында жетишсиз денгээлде каралган. Ал эми кичи ишканалардын экономикалык башкаруусунун механизмдери, ыкмалары, кээ бир көрсөткүчтөрү, мисалы, статистикада чарба отчетторунда кичи ишканалардын экономикалык натыйжалуулугунун эң негизги көрсөткүчтөрүнүн бири аталган эмгектин өндүрүмдүүлүгү көрсөткүчү изилденбей жана каралбай, таптакыр жоголуп кетүү денгээлинде турат. Ошондой шартта кичи ишканалардын ишин оптимизациялоо маселеси биринчи орунга чыгышы шексиз.

Кичи ишканаларды башкарууда моделдик же моделирование ыкмалары менен иш алып баруунун методологиялык негиздери диссертациялык жумуштун бир багыты болуп саналат жана аны баалоо боюнча иш-чараны 3 багыт боюнча ишке ашыруу сунушталган: 1) кичи ишканалаорды башкаруунун методологиясын иштеп чыгуу; 2) башкаруу системасынын элементтерин модель жолу менен аныктоо; 3) компьютердин жардамы менен маалыматтардын моделин тузуу. Илимде моделдин алдынкы ыкмалары тизмегинде башкаруу системасын иштеп чыгуу жолу кенири колдонулат. Диссертацияда Улуттук статистикалык башкарманын маалыматтарына таянып, Кыргыз Республикасынын кичи ишканаларынын акыркы 5 жылдык ишин оптимизациялык абалын аныктаганбыз. Аны 3.3 таблицанын маалыматында чагылдырганбыз: .

Таблица 3.3

	2010	2011	2012	2013	2014
Кыргыз Республикасы боюнча					

Кичи ишканалар	695,8	921,7	1138,6	1301,3	1204,6
Дыйкан (фермер) чарб.	69235,5	88146,7	99491,7	104635,9	116360,0
Жалал-Абад облусу боюнча					
Кичи ишканалар	29,5	33,5	61,9	52,0	40,2
Дыйкан (фермер) чарб.	16139,9	20225,4	23341,1	23260,1	27624,5

Ушул маалыматтар чагылдырып тургандай, республика боюнча кичи ишканалар иштеп чыккан продукциялар 2014 жылы, 2010 жылга салыштырмалуу 1,7 эсеге ашкан, же 73,3%. Дагы бир тенденция катары кичи ишканалардын көлөмү улам өскөн сайын алар орто бизнеске айланат да, анда жогорудагы көрсөткүчтөр башка түрдө да болушу мүмкүн. Мисал катары төмөнкүлөрдү айтсак болот: 2014-жылы продукциянын кичи бизнестин үлүшү 32,5%; 23,6%; 14,3%; 7,3%, болгон.

Таблицадагы маалыматтарды пайдаланып мейкиндиктеги чекиттерди белгилесек o, x, t , чекиттер (x_{1i}, t_i) , алардын маанилеринин кесилишин логарифмалык функциясы мындай болот: $x_i = a \ln x + b$ жаны белгилерди кийирсек $x = \ln t$, ошондо, акыркы тендеме бир сызык менен жатса $x = ax + b$, анда тендеме:

$$x_1 = 700,27 + 367,76 \ln t \quad \text{болот} \quad (1)$$

Ошол тендеменин маанилерин ордуна койсок:

$$\hat{X}_{1p(2010)} = 700,27; \quad \hat{X}_{1p(2011)} = 955,1818; \quad \hat{X}_{1p(2012)} = 1104,296;$$

$$\hat{X}_{1p(2013)} = 1210,094; \quad \hat{X}_{1p(2014)} = 1292,157 \quad (2)$$

7 таблицадагы $x_{1\phi}$ – тин маанисин аныктап x_{1p} , маанисин ордуна койсок жана аппроксимациянын каталыгын эске алып,

$$E = \frac{1}{n} \sum \frac{[x_{1\Phi} - \widehat{x}_{1p}]}{x_{1\Phi}} * 100\% \\ = \frac{1}{5} (0,006424 + 0,036326 + 0,03012853 + 0,070089 \\ + 0,072685) * 100\% = 4,31\%$$

Регрессиянын тендемеси менен байланышын тапсак:

$$p_{tx1} = \sqrt{1 - 1 \frac{q_{ост}^2}{q_{x1}^2}} \quad (3)$$

где $q_{x1}^2 = \frac{1}{n} \sum (x_{1\Phi} - \bar{x}_1)^2$ – жалпы дисперсиянын жыйынтыгы, $x_{1\Phi}$, где $\bar{x}_1 = 1052,4$

$q_{x1}^2 = \frac{1}{n} \sum (x_{1\Phi} - \hat{x}_1)^2$ – жалпы дисперсия. Ушул формулалардын негизинде:

$$q_{x1}^2 = \frac{1}{5} (127163,56 + 17082,49 + 7430,44 + 61951,21 + 23164,84) \\ = 47358,508$$

$$q_{ост}^2 = \frac{1}{5} (19,98,9 + 1121,0309 + 1176,787743 + 8318,5344 + 766,22825) \\ = 2127,2668$$

Анда p_{tx1} аныктасак:

$$p_{tx1} = \sqrt{1 - \frac{2127,2668}{47358,508}} = \sqrt{0,955} = 0,98$$

Аныкталган эсептоолордун негизинде республика боюнча кичи ишканалардын жалпы чыгарган продукциясынын долбоорлоо багытында:

$$x_{1пр(2015)}=1359,207 \text{ (млн.сом)}, x_{1пр(2016)}=1415,898 \text{ (млн.,сом)}, \\ x_{1пр(2017)}=1465,005 \text{ (млн.сом)}, x_{1пр(2018)}=1508,321 \text{ (млн.,сом)} \quad (5)$$

Ошентип 2019 жылы 2010 жылга салыштырмалуу 2,2 эсе, же 222,6%.
Өсүү божомолдонууда. Ушул маалыматтарды бир нукка салган кезде, төмөндөгүдөй таблица болот:

Таблица 8. (млн.сом)

годы	Продукция чыгаруу (божомол)	Ишеним интервалы	
		ылдыйкы	жогорку
2015	1359,207	1300,624	1417,789
2016	1415,898	1354,873	1476,923
2017	1465,005	1401,865	1528,147
2018	1508,321	1443,326	1573,321
2019	1547,069	1480,389	1613,748

Таблица көрсөткөндөй дээрлик бардык жылдарда кичи ишканалардын жалпы продукциясын өндүрүү изилденген мезгилдин ичинде, б.а. 2015-2019 жылдары өскөн.

Биздин диссертациялык изилдөөнүн жыйынтыктары көрсөтүп жаткандай, региондордо айыл чарбасын натыйжалуу тармакка айландырууда кичи ишканалардын ролу жана орду эбегейсиз. Ошондой эле кызмат көрсөтүү жана социалдык тармактардын экономикалык багыттарын башкарууда кичи ишканаларды уюштуруу маанилүү роль ойноодо. Ушул эле учурда кичи ишканалардын ишмердүүлүгүн эффективдүү уюштурууда алардын натыйжалуулугуна жетишүүдө, рынок мамилелерине шайкеш келе турган механизмдердин бири катары алардын ишин оптимизациялоо деп эсептейбиз. Алсак, Жалал-Абад облусу боюнча дыйкан жнан фермерлик чарбалардын ишин оптимизациялоо боюнча илимий изилдоо жасалды. Жыйынтыгында, оптималдуу логарифмалык функция иштеп чыгылды:

$$x_2 = a + b \cdot \ln t \quad (5)$$

Акыркы тендемеге t – нын мааниси 1 ден 5 ке чейин деп маанисин коебуз:

$$\begin{aligned} \widehat{x}_{зр} (2010) &= 16196; & \widehat{x}_{зр} (2011) &= 20067,18; \\ \widehat{x}_{зр} (2012) &= 22747,4993; & \widehat{x}_{зр} (2014) &= 26639,7; \end{aligned} \quad (6)$$

Ушул маанилер менен $x_{зф}$ и $\widehat{x}_{зр}$ и $\overline{x}_{зф}$, боюнча детерминант индекси $p_{x_{зт}}^2$, болсо:

$$q_{x_3}^2 = \frac{1}{n} \sum (x_{3\phi} - \bar{x}_3)^2 = \frac{1}{5} (3574007089 + 3582691,84 + 1495484,41 + 1303935,61 + 30319339,69) = 14253704,49$$

- жалпы дисперсия алынат жана жыйынтыктоочу белги x_3 аркылуу:

$$q_{\text{ост}}^2 = \frac{1}{n} \sum (x_{3\phi} - \widehat{x}_{3p})^2 = \frac{1}{5} (3147,21 + 25033,5684 + 352361,791 + 2571340,532 + 969831,04) = 784342,8284$$

Бул аткарылган эсептен корреляциялык байланыш:

$$p_{x_3t}^2 = \sqrt{1 - \frac{q_{\text{ост}}^2}{q_{x_3}^2}} = \sqrt{1 - \frac{784342,8284}{14253704,49}} = \sqrt{0,945}$$

болгон учурда, корреляциянын коэффициенти $p_{x_3t}^2 = 0,945$, барабар болот. Бул деген 1-ге жакын дегндикти билдирет.

Эгеде статистикалык маалыматты колдонуп, тендемени (6) F- Фишердин критериясы аркылуу аныктасак:

$$F_{\phi} = \frac{p_{x_3t}^2}{1 - p_{x_3t}^2} * \frac{n - m - 1}{m} = \frac{0,945}{1 - 0,945} * 3 = 51,54$$

Эгерде, $F_{\text{табл}} = 10,13$ болсо, барабарсыздык

$$F_{\phi} = 51,54 > F_{\text{табл}} = 10,13 \text{ болот}$$

Мындай көрүнүштүн эң негизги көйгөйлөрүнүн бири болуп кичи чарбалардын чыгарган продукциясын F- Фишердин критериясы аркылуу канчалык денгээлде туура аныкталды дегендик маселеси эсептелет.

$$x_{\text{зпр}(2015)} = 28184,617 \text{ (млн. сом)}; \quad x_{\text{зпр}(2016)} = 29560,52 \text{ (млн. сом)};$$

$$x_{\text{зпр}(2017)} = 30806,56 \text{ (млн. сом)}; \quad x_{\text{зпр}(2018)} = 31947,17 \text{ (млн. сом)};$$

$$x_{\text{зпр}(2019)} = 33007,13 \text{ (млн. сом)}; \quad (7)$$

Ошентип 2019 жылы 2010 жылга салыштырмалуу 2,0 эсе, же 202,6%.
Өсүү божомолдонууда. Жогорулоо темпи жыл сайын: 2%; 4,9%; 4,2%; 3,7%; 3,3%. Болот.

Аппроксимациялык каталыктарды эске алсак:

$$Ln = \frac{1}{n} \sqrt{\frac{[x_{3\phi} - \bar{x}_{3p}]}{x_{3\phi}}} * 100\%$$

$$= \frac{1}{5} (0,003476 + 0,007823 + 0,02543157 + 0,06894 + 0,03565)$$

$$* 100\% = 2,83\%$$

Ушул маалыматтарды бир нукка салган кезде, төмөндөгүдөй таблица болот:

Таблица 9.

годы	Продукция чыгаруу (божомол)	Ишеним интервалы	
		ылдыйкы	жогорку
2015	28184,617	27386,992	28982,242
2016	29560,52	28723,957	30397,083
2017	30806,56	29934,733	32550,213
2018	31949,17	31044,997	32853,343
2019	33007,13	32073,028	33941,232

Таблица көрсөткөндөй дээрлик бардык жылдарда кичи ишканалардын жалпы продукциясын өндүрүү изилденген мезгилдин ичинде, б.а. 2015-2019 жылдары өскөн. Кичи ишканалардын жана жалпы эле ишкердик чөйрөсү көп өзгөрүүлөргө дуушар болот, ошондуктан ишкердикти башкарууда дагы бир топ мурун тааныш эмес ыкмаларды колдонууну талап кылат, алардын эң орчундуусу ишкананын келечектеги жүрүм – турумун билүү, алардын чыгарган товарлардын же кызматтардын көлөмүн аныктоо болуп эсептелет. Бул маселени чечүүдө практикада кеңири түрдө экономика-математикалык ыкмалар колдонулат. Ошондуктан диссертацияда кичи ишкердикти 2019-жылга чейин божомолдоодо Жалал-Абад облусунун статистикалык маалыматтардын негизинде графиктердин жардамы менен экономика-математикалык моделдер түзүлүп, негиздемеге кеңири орун берилди. Мунун жыйынтыгына ылайык келечекте, биздин эсеп боюнча, кичи ишкердиктин

ишканаларынын саны салыштырмалуу азайып, калкты жумуш орду менен бир нече эсеге көбөйүп, салыктан түшкөн каражаттын көлөмү 2 эсеге арбып, инновациялык нуктагы технологиялар кеңири камтылган өндүрүштү кеңири колдонуу сунуштары берилген.

Экономикалык божомолдоо пландоо менен бирге жалпы милдеттерди чечүүгө – мына ушул процесстин же кубулуштун бир кыйла натыйжалуу өнүгүү жолдорун аныктоого багытталат. Базар экономикасынын шарттарында– товарларга (продукция, жумуштар, тейлөөлөр) болгон сурамдын жана сунуштун, аларды сатуунун көлө-мүнүн жана шартынын (баалары, сапаттары ж.б.), атаандаштардын ж.б. бүт тиричилик циклинде керектелип жаткандардын баарысынын катыштарын алдын ала көрө билүү зарылчылыгы болуп турган убакта экономикалык божомолдоонун мааниси өзгөчө күчөп жатат.

Талдоо аныктагандай жогоруда белгиленген ыкмалардын жардамы менен 20-25 жылгы келечектеги көрсөткүчтөрдү аныктоого боло тургандыгы, ошол ыкмалардын тууралыгын тастыктап койду десек болот.

Экономика-математикалык методдорду колдонууда бир топ бир топ артыкчылыкты белгилөө менен бизнестин келечектеги өнүгүүсүнүн тенденцияларын дагы аныктаса болот. Кыскасын айтканда экономика менен математиканын методдору аркылуу ар кандай процесстерди моделдештирүү тигил же бул ишкананын келечектеги жрм турумун аныктоо маселелери да келип чыгат. Сөздүн бардыгы колдонулуучу методдордун, чыгарылган божомолдордун, тенденциялардын багыттарын объективдүү түрдө аныктоо маселеси болуп эсептелет.

Мындан тышкары экономикасынын мамилелеринин шартында иштиктүү, натыйжа чыгуучу байланыштардын жана мыйзам ченемдүүлүктөрдүн тутумунда негизделген чакан жана орто ишкердиктин өнүгүү тенденциясындагы өзгөрүүлөрү жөнүндөгү узак келечектүү илимий негизделген ой жорууларды иштеп чыгуу процессин иштеп чыгуу талап кылынат. Мындай келечекти алдын ала акмалоо топтолгон тажрыйбага жана

экономикалык кубулуштардын же процесстердин өнүгүү жолдоруна жана келечектүү абалына карата күндөлүк ой жорууларга таянат. Экономикалык кубулуштарды жана процесстерди божомолдоо өнүгүүнүн сапаттык жагдайларын иштеп чыгууну, ошондой эле бул маанилерге жетишүү божомолдонгон көрсөткүчтөргө баа берүүнү камтыйт.

Экономикалык божомолдоо пландоо менен бирге жалпы милдеттерди чечүүгө – мына ушул процесстин же кубулуштун бир кыйла натыйжалуу өнүгүү жолдорун аныктоого багытталат. Базар экономикасынын шарттарында– товарларга (продукция, жумуштар, тейлөөлөр) болгон сурамдын жана сунуштун, аларды сатуунун көлө-мүнүн жана шартынын (баалары, сапаттары ж.б.), атаандаштардын ж.б. бүт тиричилик циклинде керектелип жаткандардын баарысынын катыштарын алдын ала көрө билүү зарылчылыгы болуп турган убакта экономикалык божомолдоонун мааниси өзгөчө күчөп жатат.

Диссертацияга тиркелген №1 материалдарда Жалал-Абад облусунда кичи ишкердикти 2020-жылга чейин божомолдоодо 2010-2015-жылдардагы статистикалык маалыматтардын негизинде графиктердин жардамы менен экономика-математикалык моделдер түзүлдү. Ошол тиркемеде R^2 көрсөтүп тургандай алынган функциялар бири-бири менен жетишерлик вариацияланган. Ал эми утурлоонун тенденциялык маанилерин кийинки беттеги графиктеги материалдар айкындайт. №1 тиркемеде даярдалган материалдардын жыйынтыгынан көрүнүп тургандай чакан жана орто ишкердиктин ишканаларынын саны 2020-жылы 2012-жылга салыштырмалуу болжол менен 80 пайызга чейин азайып кеткендигин байкоого болот. Мындай жагдайдын келип чыгышы келечекте чакан жана орто ишканалар биригип корпорацияларды түзүү зарыл экендигин бышыктап, бул багытта бир катар иштерди жасоо керектигин тастыктайт. Ошол эле учурда калкты жумуш орду менен камсыз кылуу жана жумушсуздуктун санын кыскартуу максатында иштегендердин санын 6 эсе көбөйтүү менен ички дүң продукциянын үлүшүн болжол менен 59% дан кем эмес арбытууга жетишүүгө болот.

Ал эми кичи жана орто ишкердикте инвестициянын көлөмү 2012 жылга салыштырмалуу 2020-жылы графиктен көрүнүп тургандай (№1 тиркемени караныз) экономика секторлорун ийгиликтүү өнүктүрүүгө ири көлөмдөгү инвестицияны тартуу зарыл экендиги ачык айкын байкалып турат. Демек, кичи жана орто ишкердикти колдоонун негизги максаты, инновациялык нуктагы технологиялар кеңири камтылган өндүрүштү арбын колдонуу менен инновациялык товарларды өндүрүү зарылчылыгы кыйла күч алат, б.а., инновациялык товарлардын көлөмүн болжол менен 90% чейин өндүрүү экономика секторлорун эң башкыбагыттын бирине айланат. Ушундай экендигин республиканын кичи жана орто ишкердигинин өнүгүшүн божомолдоого байланыштуу төмөндөгү даярдалган графиктер жана тиркеме толук ырастайт.

Келечекте Жалал-Абад облусу боюнча кичи ишкердиктин чыгарган товарын сатуу, тейлөө көрсөтүү ишин илгеретүүдө маркетингдин механизмдерин практикалык жактан ишке ашыруу олуттуу орунду ээлейт. Бул башкаруу рычагдарынын, ыкмаларынын жана жөнгө салуунун өзгөчө чөлкөмүн – маркетингдик менеджментти түзүүчү продукцияларды сатуу, өндүрүү жана иштеп чыгуу боюнча негизги чарбалык функцияларды бир бүтүн кылып бириктирүүчү катыштардын жыйындысы катары эсептелет.

Аны чакан жана орто ишкананын (фирманын, концериндин) өндүрүп-сатуу иш-аракеттерин уюштурууга программалык-максаттык мамилени колдонуунун атайын формасы катарында белгилөөгө болот. Бул учурда максат – коммерциялык тобокелдикти колдон келишинче төмөндөтүп, көп пайда табуу, ал эми программа болсо – ишкананын иш-аракеттеринин бүт баарысын максималдуу оңтойлоштуруу боюнча жана чыгарылуучу же чыгарууга пландаштырылуучу продукцияларды конкреттүү керектөөчүлөрдүн талаптарына ыңгайлаштыруу боюнча иш-чаралардын комплекси болуп саналат.

Практика жүзүндөгү №1 тиркеменин жыйынтыктары айтып тургандай, Жалал-Абад облусу боюнча кичи бизнестин алкагында маркетингдин жардамы менен төмөндөгүдөй маселелерди чечүүгө мүмкүндүк түзүлөт:

иш-аракеттеги же потенциалдуу сурамды айкындап таап чыгуу менен ар кандай продукцияларды өндүрүүнүн негизделген максатка ылайыктуулугу;

керектөөчүлөрдүн тиешелүү сурамдарына ылайык келүүчү продукцияларды даярдоо жана чыгаруу боюнча илимий изилдөө иштерин жана практикалык жумуштарды уюштуруу;

ишкананын өндүрүштүк, соода-сатык жана финансылык иш-аракеттерин координациялоо жана пландаштыруу;

продукцияларды сатуунун тутумун, ыкмаларын уюштуруу жана өркүндөтүү;

ишкананын бүтүндөй иш-аракеттерин жөнгө салуу жана багыттоо өндүрүш жана сатуу боюнча белгиленген максаттарга жетишүү үчүн өндүрүүнү, ташууну, техникалык жана сервистик тейлөөлөрдү, күндөлүк пландаштырууну (жетекчиликти) кошо алганда.

Учурда регионалдык деңгээлде кичи жана орто ишкердикти ар тараптан колдоочу жана кызыктыруучу, албетте, коомдун талабына шайкеш келгендей нуктан, укуктук, уюштуруучулук, башкаруучулук ж.б. багыттар боюнча чараларды көрүп жатат. Регионалдык экономиканын, атап айтсак, Жалал-Абад облусу денгээлинде, бул секторду өнүктүрүү жана мамлекеттик колдоо көрсөтүү дайыма жооптуу багытта уюштурулганын белгилеп кетиш зарыл.

Алсак, Жалал-Абад облусунун 2015-жылдын 1-январынын абалы боюнча 129,7 кичи ишкана катталып, жыл ичинде алардын саны 3,4 миңге, же 2,7 % көбөйдү. Алардын көп үлүшү 75,4% - айыл чарбасында, 12,2% - автомобилдерди жана үйдө колдонулуучу буюмдарды оңдоо тармактарында катталды.

Катталган кичи бизнес субъектилердин жалпы санынын 11,5 миңи юридикалык жактарга таандык, алардын саны жыл ичинде 2,6% көбөйдү. Алардын өсүүсү 24,3% - коммуналдык, социалдык жана жеке кызмат көрсөтүү тармактарында, 21,4% - айыл чарбасында, 14,8% - автомобилдерди жана үйдө колдонулуучу буюмдарды оңдоо тармактарында байкалды.

Катталган юридикалык жактардын жалпы санынын ичинде 5,8% мамлекеттик, 12,3% муниципалдык жана 81,9% жеке менчиктик ишканалар бар.

Катталган юридикалык жактардын жалпы санынын 3,4 миң кичи бизнес субъектилери иштеп жаткандардын катарына кирет.

Чарбалык субъекттердин 46,0 миңи физикалык жак болуп катталды. Алардын саны жыл ичинде 7,2% өстү. Катталган жеке ишкерлердин кыйла үлүшү 51,1% айыл чарбасына, 30,6% -автомобилдерди жана үйдө колдонулуучу буюмдарды оңдоо тармактарына, 4,3% - өнөр жайга таандык.

2015-жылдын 1-январынын абалы боюнча дыйкан (фермер) чарбалардын саны 71,9 миңге жетти. Айыл чарба боюнча өткөн каттоонун негизинде такталган дыйкан чарбалардын ичинен иштеп жаткан чарбаларды каттоонун эсебинен кобойду.

2015-жылдын 1-январына карата иштебеген 8,4 миң кичи ишканалар жоюлду.

Кичи ишкердикти өнүктүрүдө товар чыгарган жана тейлөө көрсөтүүчү ишканалардын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн жогорлатуу фирманын ийгиликтүү иштешине өбөлгө түзсө, жыйынтыгында мамлекеттин экономикасынын кубаттуу болушуна салым кошот.

Эл аралык жана кыргызстандагы тажрыйба көрсөткөндөй фирманын атаандаштык жөндөмдүүлүгү бул тигил же бул кичи же орто ишкананын белгилүү бир товарды даярдап жана сатууда анын керектелүү, өздүк нарк көрсөткүчтөрү керектөөчүлөр үчүн атаандаштардын ошондой эле тектеш продукциясына салыштырмалуу бир аз арзандатып жана өтүмдүүлүгү. Фирманын бегилүү бир базар алкагында атаандаштык мүмкүнчүлүгү

көбүнчөсү анын даярдаган продукциясынын же тейлөө кызматынын таймашууга жарай тургандыгы сапатуулугуна тыгыз байланыштуу. Бул ийгиликке жетишүү өз кезегинде ишкананын эмгек капиталын, материалдык, финансылык ресурстарды натыйжалуу пайдаланууга, иновациялык жетишкендиктерди өндүрүшкө, уюштуруу иштерине өз убагында, билгичтикте колдоно билүүгө жараша болот. Алсак, Жалал-Абад облусунун шартында кичи жана орто ишкердикти (фирмалардын, компаниялардын) келечекте өнүктүрүүнүн мүмкүн болуучу жолдорун жана максаттарын ар тараптуу иликтөөнү илимий негизде аныктоо олуттуу орунду ээлейт. Божомолдоодо ишкердикке тиешелүү ишкананын узак мөөнөттүү иштешин, тейлөө көрсөтүүсүн, ошондой эле аны аткаруу үчүн зарыл болгон каражаттар жана ресурстарды тактоо атайын маркетингдик изилдөөнү талап кылынат.

3 – бап боюнча корутунду:

Кыргызстанда эл аралык экономикалык интеграция шартында кичи ишканалардын өнүгүүсү көп учурда адистердин квалификациясынын деңгээлине дагы тыгыз байланышта болот. Айрыкча, эң жогорку технологияны колдонгон чакан ишканаларда мыкты кызматчылардын жетиштүүлүгү зарыл экендиги сезилип турат. Жыйынтыгында мындай ишканалар эл аралык экономикалык интеграция шартында натыйжалуулукка жетишүүгө шарт түзүшөт.

Республикада бир нукка түшүп, калыптанып калган кичи жана орто бизнеске олуттуу өлчөмдө өндүрүштүк эмгек жана финансылык ресурстар чегерилип, бир кыйла тажрыйба топтолуп калгандыгын белгилөөгө болот. Ири ишканаларды салууга, колдо барын иштетүүгө стратегиялык мааниси бар түрдүү сырьелук ресурстардын тартыштыгын, ошол эле учурда эмгек капиталынын жетиштүү санын эске алуу менен кичи жана орто бизнестин ар тараптан колдоп, мамлекеттик деңгээлде жөнгө салуу учурдагы эң көйгөйлүү иштин бирине айланып олтурат. Кийинки мезгилдеги кичи жана орто бизнестин өнүгүү тенденциясын иликтөө көрсөткөндөй ишкердиктин

мындай түрү азыр республиканын экономика секторлоунун бардыгында олуттуу орунду ээлеп жаткандыгын баса белгилөөгө болот. Ошол эле учурда мындан ары карай кичи жана орто ишканалардын чыгырган продукцияларынын жана тейлөө көрсөтүүнүн кандай түрлөрүн, тагыраак айтканда экономика секторлорунун кайсыл жагында бизнестин бул түрүн күчөтүү же басаңдатуу көйгөйүн чечүү зарылчылыгы орун алган.

Автордун ою боюнча кичи бизнестин өнүктүрүү чоң же кичинесине карабастан экономика секторлорунун негизин түзөт. Өнүккөн өлкөлөрдүн бай тажрыйбасы көрсөткөндөй кичи жана орто ишкердүүлүктү билгичтикте, туура калыптандыруу, андан ары карай өнүктүрүү экономиканы алдыга жылдырууга, анын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн арттырууга ыңгайлуу шарттарды түзөт. Эң башкысы атаандаштык чөйрөнү калыптандырып, андан ары өнүктүрүүгө түрткү берип, экономика секторлоруна монополиялардын үстөмдүк кылышын басаңдатып, базар алкагында товардын арбышына, тейлөө иштеринин кеңейишине түрткү болуп, ресурстарды натыйжалуу пайдаланууга, жумушчу орундарын ачууга, жумушчулардын калың катмарынын арбышына, экспорттун арбышына, салыктан түшкөн каражаттын көбөйүшүнө олуттуу салымын кошот.

Кичи ишканаларды башкарууну жакшыртуу алардын келечектеги тенденцияларын аныктоо менен байланышкан. Мындай тенденцияларды аныктоодо экономика-математикалык ыкмалардын жардамы чоң, тактап айтканда кичи ишканалар тарабынан чыгарылган товарларынын божомолдору мисал боло алат. Автор жумушта экономика-математикалык методдор менен Жалал-Абад облусунун кичи ишканаларынын мисалында ар божомолдорду аныктоого жетишкен да, алардын башкарууга болгон оң таасири аныкталган, башкача айтканда канчалык божомолдор туура болсо, ошончолук башкаруу дагы белгилүү деңгээлге ээ болот.

Корутунду жана сунуштар

Кичи ишкердикти иштетүүнүн жана туруктуу өнүктүрүүнүн экономикалык чөйрөсүн уюштуруу маселелеринин методологиялык негиздерин изилдеп, алардын учурдагы экономикалык көрсөткүчтөрүнүн абалын аныктап жана тийиштүү сунуштарды берүү максатында төмөндөгүдөй корутунду чыгарууга жана сунуш киргизүүгө болот:

1.Кичи ишканалар дүйнөлүк практика көрсөткөндөй экономикадагы реалдуу сектордо динамикалык түрдө өсүп жана кеңейип жаткандыгы учурдагы уюштуруу феномени катары бааласак болот. Экономиканын кичи бизнес сектору базар мамилелеринин шартында мааниси, өлкөнүн ички дүң продукциясындагы үлүшү жагынан өтө орчундуу орунду ээлейт. Ушундай артыкчылыгы бири экинчисине олуттуу байланыштуу, негиздүү төмөнкүдөй үч функциясы аркылуу аныкталат: экономикалык, социалдык жана саясий.

Ушундай өңүттөн алганда Кыргыз Республикасынын учурдагы өнүгүү баскычында кичи бизнестин потенциалдык мүмкүнчүлүгүн так аныктоо, ишке ашырууну жөнгө салуу башкы көйгөйлөрдүн бири катары эсептөө зарыл. Ушундай кам көрүү экономика секторлорун диверсификациялоого эле шарт түзбөстөн, бир катар өзөктүү социалдык жана экономикалык маселелерди чечүүгө барандуу көмөгүн тийгизет.

2.Кичи ишкердиктин натыйжалуулугун өнүктүрүүдө алардын уюштуруу формасын аныктоо чоң мааниге ээ жана ошону менен бирдикте кичи бизнестин атаандаштык жөндөмдүүлүгүн туруктуу жогорулатуу үчүн эң алдыда ресурс түрлөрүн топтоо, өздүк мүмкүнчүлүктөрүн күчөтүү, өндүрүштүн ич ара байланышын табуу керектөөчүлөр, өнөктөштөр жана атаандаштар менен туура алака түзүүнүн ыңгайлуу стратегиясын иштеп чыгуу өтө маанилүү. Ушундай стратегиянын бир олуттуу багытынын бири тигил же бул ишкананын көлөмү чакан, ошол эле учурда анын чыгарган продукциясы, тейлөө чөйрөсү сапаттуулугу менен айырмаланууга тийиш.

3.Ишкердикти калыптандыруу жана андан ары карай натыйжалуу өнүктүрүүнү мамлекет тарабынан жөнгө салуу, ошондой эле кичи

ишкердиктин келечектеги багытын аныктоо учурунда талаптын негизин түзөт. Мунун өзөгүн төмөнкүдөй стратегиялык багыттар камтыйт:

- ишкердикти чоң кичинесине карабастан бардык түзүмдөрүнө инновацияны үзгүлтүксүз жана кеңири колдонуу;
- ишкердикке таасирин тийгизүүчү жана башкаруу чөйрөсүндөгү тобокелдикке тиешелүү инновациялык өзгөрүүлөрдө, башкы, келечектүү багыттарын алдыртан байкоо, тиешелүү камылга көрүү.

4. Изилдөө жана талдоо көрсөткөндөй акыркы жылдар ичинде экономиканын кичи ишканалар сектору, ички саясий абалдын татаалданышына карабастан жайланган калып менен болсо дагы өнүгүп жатты. Кичи ишканалардын өндүрүштүн салыштырма салмагы ички дун продукцияга карата 2000-жылы 70% дан 2015-жылдын башына 86,4%га чейин өстү, анын ичинен кичи жана орто ишкердиктин салыштырма салмагы ИДПга карата 31% дан 43,6%га чейин өстү тийиштүү түрдө. Айыл чарба жана кызмат көрсөтүү экономикасында жекече сектор басымдуулук кылат өндүрүштүн жана кызмат көрсөтүүнүн жалпы көлөмүнөн 90% дан жогору, ал эми өнөр жайында болсо 20% дан жогору. Кичи субъектилеринин 90% дан көбүрөөгү айыл чарбасында, кызмат көрсөтүүдө, соодада жана жеңил өнөр жайында топтолгон, жумушка жөндөмдүү калктын санынан ашкан жумушчу орундарын жана өздүк иш кылууну камсыз кылат.

Акыркы мезгилде республикада жана анын аймактарында кичи ишкердиктин субъектилериндеги сан жагынан өсүү даана байкалып, белгилүү өлчөмдө натыйжасы чыгууда. Ишкердиктин мындай түрүндө экономикалык негизги көрсөткүчтөр экономиканын калган секторлорунукуна салыштырмалуу кыйла жогорку өсүштө экендиги менен дагы айрымаланат. Ушундай жагдайдын калыптанып жатышы өндүрүштү өнүктүрүүдө, тейлөө иштеринде ийкемдүүлүк, инновациялык изденүүчүлүк арбындыгын жана өлкөнүн экономикалык өсүшүнүн олуттуу булагына айлангандыгын, келечекте бул тенденция күчөй тургандыгын толук ырастайт.

Ушул эле учурда кичи ишкердикти уюштурууда олуттуу кемчилдиктер бар экендиги аныкталды. Алардын арасында кичи ишкердикти мамлекет тарабынан колдоосундагы жетишсиздик, кичи ишканалардын иштөөсүндөгү туруксуздук, алардын материалдык-техникалык базасынын начардыгынан жаңы технологиялардын аз колдонулушу, ишкер чөйрөсүндөгү адистердин профессионалдык деңгээлинин төмөндүгү жана башкалар болуп эсептелет. Мунун бардыгы башкарууну жакшыртуунун резервдерин түзөт.

5. Тышкы базар алкагында кичи ишкердиктин ишканаларынын товарларынын атаандаштык артыкчылыгын камсыз кылуу, кызыкчылыгын коргоо максатында, ошондой эле алардын экспорттук потенциалын кеңейтүү, мыкты технологиялык, илим арбын талап кылган инновациялык продукцияларды арбытууга жетишүү үчүн эң алдыда булардын экспорттук продукциясынын мамлекет тарабынан колдоонун соода – экономикалык, уюштуруу, финансылык, маалыматтык, инновациялык багыттары боюнча иштиктүү чараларды даярдоо жана колдонуу керек. Бул үчүн республиканын экономикалык секторлорундагы экспорттук товарларды чыгарууга жарагыдай, келечеги кең кичи ишкердиктин багытын так, илимий негизде аныктоо керек.

Экспортко жөнөтүлүүчү товарларды, тейлөө көрсөтүү кызматтарды жөнгө салуунун максаты эң эле түрдүүчө экендиги белгилүү. Ушундай жагдайды эске алуу менен Өкмөт жаратылыш сырьелорун, чийки заттарды экспорттоону кыскартып, жергиликтүү ишканаларды тиешелүү сырьё, материал жагынан камсыздап, калкты иш менен камсыздап, даяр товарларды арбын чыгарып, экспорттун мүмкүнчүлүгүн кеңейтүүнүн негизинде казнага валютаны көбүрөөк түшүрүү жагын экономикалык саясатын башкы багытына айландырышы зарыл.

6. Кичи ишкердиктин натыйжалуулугун жогорулатуу максатында тийиштүү экономика чөйрөсүн уюштуруу приоритеттердин мейкиндиги болуп эсептелет. Аларга ар түрдүү багыттар кирет. Кандай гана кичи ишкана болбосун алардын чыгарылган товарларынын саны, өндүрүштүн өсүшү жана

атаандаштык жөндөмдүүлүгү инновацияны колдонууга дагы тыгыз байланыштуу. Инновацияны жаңы продукцияны базарга алып чыгуу менен чектөөгө болбойт. Тагыраак айтканда төмөндөгүдөй жаңыланууну дагы камтыйт: жаңы же жакшыртылган продукциянын түрлөрү (продукциялык инновация); жаңы же жакшыртылган тейлөө (тейлөө инновациясы); өндүрүштүн жана технологиянын жаңыртылган багыттары; ишканадагы социалдык мамилелердин өзгөрүлүшү; жаңы жана өркүндөтүлгөн өндүрүш системасы; эл аралык деңгээлдеги инновацияны колдонууга, аларды жаңыртып турууга жетишүү, тиешелүү каражатты жумшай билүү.

7. Кичи ишканалардын жана жалпы эле ишкердик чөйрөсү көп өзгөрүүлөргө дуушар болот, ошондуктан ишкердикти башкарууда дагы бир топ мурун тааныш эмес ыкмаларды колдонууну талап кылат, алардын эң орчундуусу ишкананын келечектеги жүрүм – турумун билүү, алардын чыгарган товарлардын же кызматтардын көлөмүн аныктоо болуп эсептелет. Бул маселени чечүүдө практикада кеңири түрдө экономика-математикалык ыкмалар колдонулат. Ошондуктан диссертацияда кичи ишкердикти 2020-жылга чейин божомолдоодо Жалал-Абад облусунун статистикалык маалыматтардын негизинде графиктердин жардамы менен экономика-математикалык моделдер түзүлүп, негиздемеге кеңири орун берилди. Мунун жыйынтыгына ылайык келечекте, биздин эсеп боюнча, кичи ишкердиктин ишканаларынын саны салыштырмалуу азайып, калкты жумуш орду менен бир нече эсеге көбөйүп, салыктан түшкөн каражаттын көлөмү 2 эсеге арбып, инновациялык нуктагы технологиялар кеңири камтылган өндүрүштү кеңири колдонуу сунуштары берилген.

Колдонулган адабияттар

- 1) Основы малого бизнеса в Кыргызстане. Авт. Хюбнер В., Федяшев К.Д. и др. Бишкек 2014 г. г. Изд. "Учкун"
- 2) Экономика Кыргызстана: реалии и перспективы. Изд. ОсОО "Плутон-сервис" г. Бишкек 2014 г.
- 3) О человеческом развитии . ПРООН. Нью-Йорк. Оксфорд юниверсити пресс. 2014г.
- 4) Экономика фирмы / Под ред. проф. Иващенко Н.П. – М.: ИНФРА-М, 2014г.-528 с.
- 5) Энциклопедия рыночного хозяйства. Финансы рыночного хозяйства. – М.: Изд. дом «Экономическая литература», 2014 г.-480с.
- 6) Экономическая энциклопедия. / Научн. редакционный совет изд-ва "Экономика". Институт экономики РАН. - М.: Экономика, 2014 г. -1054 с.
- 7) Сырбу А.Н. и др. Стратегия формирования инвестиционного потенциала для расширения и модернизации производственных мощностей предприятий путем проектного финансирования. // Экономический анализ: теория и практика №12(27), 2014г.- С. 42-44
- 8) Култаев Т.Ч. Экономико-математическое моделирование аграрного производства. Труды ИВМиМГ СО РАН: Сер. Информатика. - Новосибирск: Изд. ИВМиМГ СО РАН, 2007. –Вып. 7.–С.274-280.
- 9) Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений: Уч. пособие / И.Я. Лукасевич. - М . Финансы, ЮНИТИ, 2014 г.-400 с.
- 10) Региональное экономическое сотрудничество в Центральной Азии. Азиатский банк развития. Материалы семинара Пилотных проектов развития малого бизнеса. Бишкек, 2014 г.
- 11) Койчуев Т.К. Год тревог и надежд // Рынок капиталов за 2013 г.
- 12) "Sismondi "Nouveaux Principes d'EconomiePolitique".t.1, p. 89/"
- 13) Анализ роли и места малых и средних предприятий России. Статистическая справка по итогам 2014 г. М.: РЦМП, 2015. 60 с.
- 14) Ансофф И.Х. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2014.-519 с.
- 15) Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебно-практическое пособие / Отв. Ред. Г.А. Александров.- М.: Изд-во БЕК, 2002. -544 с.
- 16) Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИН-ФРА-М, 2002. - 432 с.
- 17) Баковецкий О.Д., Петрова Г.В. Малая экономика и внешний рынок // Пробл. прогнозирования . 2015 г. №5.
- 18) Балацкий Е., Потапова А. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования // Экономист. 2015 г. — №4. — С. 45-54.
- 19) Блинов А., Нургазина Г. Малое предпринимательство в условиях переходной экономики // Маркетинг.-2015 г. №4. - С. 84-93.
- 20) Bolden R., Terry R. Leadership Development in Small and Medium Sized Enterprises: Phase 1 Report. Centre for Leadership Studies, — 46 p.
- 21) Брюммер К. Система поддержки малого предпринимательства в Германии //Деньги и кредит. -2015 г.-№ 7. С. 13-19.
- 22) Бусек Ю. Малые и средние предприятия: политика и управление // Проблемы теории и практики управления. 2015г.- №2. С. 64-70.
- 23) Бухвальд Е., Виленский А. Российская модель взаимодействия малого и

- крупного предпринимательства // Вопросы экономики.- 2014 г.-№12. С.66-78.1
- 24) Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно аналитический сборник материалов IV Всероссийской конференции представителей малых предприятий - М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2014: Ссылка на домен более не работает analytics.html?rubr=all.
- 25) Виленский А. Финансовая поддержка малого предпринимательства // Экономист." 2015.-№9. С.88-91.
- 26) Виссема Х.Й. Стратегический менеджмент и предпринимательство. Возможности для будущего процветания: Пер. с англ.- М.: Изд-во "Финпресс", 2015.-271 с.
- 27) Виханский О.С. Стратегическое управление: Учеб. для ВУЗов по специальности и направлению «Менеджмент». — 2-е изд., перераб. и доп. —М.: Гардарика, 2014. 292 с.
- 28) Высоков В.В. Малый бизнес: made in Russia: Научно-практическое пособие. Ростов-на-Дону, 2014. — 119 с.
- 29) Грачев И.Д., Белова И.В. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит.-2015.-№1. С. 45-47.
- 30) Грибов В.Д. Менеджмент в малом бизнесе: Учеб. Пособие.- М.: Финансы и статистика, 2014г. 128 с.
- 31) Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов Отчет Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 2015г. Изд. ГВЦ НСК КР.
- 32) Винокуров Е.(2010) От постсоветской к евразийской интеграции. — Евразийская экономическая интеграция (3); Быков А.(2009) Постсоветское пространство: Стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. — Санкт-Петербург: Алетея.
- 33) Зевин Л.(2009) Векторы внешнеэкономической политики России. — Вопросы экономики (10).
- 34) Клоцвог Ф., Сухотин А.и Чернова Л.(2008) Моделирование и прогнозирование ЕЭП России, Беларуси, Казахстана и Украины. — Проблемы прогнозирования (2)
- 35) Дробышевский С.и Полевой Д.(2004) Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ. — Москва: ИЭПП.
- 36) Мутинян В. И.(2011) Обинтеграции Украины в цифрах. — Евразийская экономическая интеграция (3); Tochitskaya, I.(2010) The Customs Union between Belarus, Kazakhstan and Russia: An Overview of Economic Implications for Belarus. — GET IPM Policy Paper No.2; Jandosov, Oraz, and Lyaziza Sabyrova (2011) Indicative Tariff Protection Level in Kazakhstan: Before and After Customs Union (Part

I and Part II). — RAKURS Center for Economic Analysis Discussion Papers No.5.3 and 5.4.

37) Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

38) Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия. Мировая экономика и международные отношения. 1989, №12.

39) Друкер П. «Задачи менеджмента в XXI веке» М.-СПб., Киев, 2000

40) Санто Б. «Философия предпринимательства. Проблемы, теории и практики управления», 1990 №3 С.56

41) Лозовский Л.Ш. Райзберг Б.А. «Универсальный бизнес-словарь»-М., 1997.

42) Семенова Е. «Возможности инновационного типа развития» Экономист, 2006 -№3 – С. 14-26.

43) Томсон А.А., Стрикленд А. «Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии» Пер.санг. Под редакцией Л.Г.Зайцевой М., 1998. –С 158.

44) Куликов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. М., 2000

45) Друкер П. «Задачи менеджмента в XXI веке» М.-СПб., Киев, 2000

46) Санто Б. «Философия предпринимательства. Проблемы, теории и практики управления», 1990 №3 С.56

47) Алшанов Р. Новый экономический курс Казахстана. Цифры и факты. Казахстанская правда. 22 февраля 2008г.

48) [http:// www.nisse.ru/business](http://www.nisse.ru/business)

49) Борисов С. Удвоить ряды. РГ – Бизнес, №871 от 6 ноября 2012г.

50) 2013-2017-жылдардын мезгилине Кыргыз Республикасын туруктуу өнүктүрүүнүн улуттук стратегиясы «Бишкек», 2013

51) Викссель К. Лекции по политэкономии / К. Викссель. Ч.1. 1935.-620 с.

52) Антология экономической классики: В 2т. / Предисловие., сост. И.А. Столяров. - М.: Эконом. - Т. 1. -1993.-475 с.

53) Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: Француз., рус., англ., нем., исп. терминология / И. Бернар, Ж.-К. Колли: В 2 т. Пер. с фр. Под общ. Ред. Л.В. Степанова. - М.: Международные отношения. Т. 2: G-Z.-1994.-718 с.

54) Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт. - Т.2: Пер. с фр. - М.: Международ. отношения, 1995.-752 с.

55) Классика экономической мысли / В. Петти, А. Смит, Д. Риккардо и др. - М.: ЭКСМО - Пресс, 2000.-895 с. - (Антология мысли).

- 56) В.И. Ленин П.С.С. т.16 Политиздат М.1974г.
- 57) Иохин В.Я. Экономическая теория: История развития Советского государства и введение в рынок. Монография. - М.: ИНФРА - М, 1997.-512 с.
- 58) Справочник: Рыночная экономика. Кн. 1/А.А. Зайцев, Ю.Г. Одегов, В.Г. Одегов, Г.П. Елисеев, В.С. Бабий. - Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1991.-128 с.
- 59) Бенке Р.Л., Холт Р.Н. Полный цикл финансов./ Пер. с англ. Кукушкина Н.С., Ермолова А.Н.; Науч. ред. Палий В.Ф. – М.: АО "Виктори", 1993.-119 с.
- 60) Дамари Р. Финансы и предпринимательство: Финансовые инструменты используемые западными фирмами для роста и развития организаций./ Пер. с англ. Вышинской Е.В., Пипейкина В.П., Науч. ред. Рысина В.Н. - Ярославль, "Елень", Изд. 4 2014.- 340 с. (Школа менеджера).
- 61) Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: Методология и практика / Д.А. Ендовицкий; Под.ред.Л.Т. Гиляровской. - М.: Финансы и статистика, 2014г.-398 с.
- 62) Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: Т. 1-4. -М: Русский язык, 1978 - Т.3.П. 1980.-555 с.
- 63) Гиляровская Л.Т. Финансово-инвестиционный анализ коммерческих организаций / Л.Т. Гиляровская, Д.А. Ендовицкий. -Воронеж:Изд-во Воронеж, гос. ун-та, 1997.-333 с.
- 64) Бернстайн Л.А. Теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн: Пер с англ.; Научи, ред. перевода И.И. Елисеева. - М: 2014 г.-623 с.
- 65) Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы: Учеб./Пер. с датского А.Н. Чеканского, О.В. Рождественского. - М.: Высш. шк., 2014 г.-272 с.
- 66) Ибраимов О. Испытание историей. Размышление и эссе о судьбе Кыргызстана. - М., Международные отношения. 2014 г.
- 67) Полное резюме работ Сабура Окиты «Steps to the 21 st Century», «The Japan Times», Комментарии. (Малый бизнес) М: 2014 г
- 68) Жумалиев К., Ожукеева Т. XXI век: Кыргызская Республика. - Б., 2014 г.
- 69) Конституция Кыргызской Республики. - Б., 2007
- 70) Диалог цивилизаций. Вып. 3. – Б.: Илим, 2003.-236с.
- 71) Политическая история Кыргызстана. - Б., 2005
- 72) Отчет Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 2011г. Изд. ГВЦ НСК КР.
- 73) Отчет Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 2012г. Изд. ГВЦ НСК КР.

- 74) Отчет Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 2013г. Изд. ГВЦ НСК КР.
- 75) Отчет Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 2014г. Изд. ГВЦ НСК КР.
- 76) Отчет Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 2015г. Изд. ГВЦ НСК КР.
- 77) Кыргызская Республика: Новые перспективы. Комплексная основа развития Кыргызской Республики до 2010 года. Бишкек. Изд. "Учкун" 2001г.
- 78) Основы малого бизнеса в Кыргызстане. Авт. Хюбнер В., Федяшев К.Д. и др. Бишкек 2014 г. г. Изд. "Учкун"
- 79) Экономика Кыргызстана: реалии и перспективы. Изд. ОсОО "Плутон-сервис" г. Бишкек 2014 г.
- 80) О человеческом развитии . ПРООН. Нью-Йорк. Оксфорд юниверсити пресс. 2014г.
- 81) Экономика фирмы / Под ред. проф. Иващенко Н.П. – М.: ИНФРА-М, 2014г.- 528 с.
- 82) Энциклопедия рыночного хозяйства. Финансы рыночного хозяйства. – М.: Изд. дом «Экономическая литература», 2014 г.-480с.
- 83) Экономическая энциклопедия. / Научн. редакционный совет изд-ва "Экономика". Институт экономики РАН. - М.: Экономика, 2014 г. -1054 с.
- 84) Сырбу А.Н. и др. Стратегия формирования инвестиционного потенциала для расширения и модернизации производственных мощностей предприятий путем проектного финансирования. // Экономический анализ: теория и практика №12(27), 2014г.- С. 42-44
- 85) Култаев Т.Ч. Экономико-математическое моделирование аграрного производства. Труды ИВМиМГ СО РАН: Сер. Информатика. - Новосибирск: Изд. ИВМиМГ СО РАН, 2007. –Вып. 7.–С.274-280.
- 86) Лукаевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений: Уч. пособие / И.Я. Лукаевич. - М . Финансы, ЮНИТИ, 2014 г.-400 с.
- 87) Региональное экономическое сотрудничество в Центральной Азии. Азиатский банк развития. Материалы семинара Пилотных проектов развития малого бизнеса. Бишкек, 2014 г.
- 88) Койчуев Т.К. Год тревог и надежд // Рынок капиталов за 2013 г.
- 89) "Sismondi "Nouveaux Principes d'EconomiePolitique".t.1, p. 89/"

90)Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; Отв. ред. Л.И. Абалкин; Пер. с англ. И.Н. Неманов, Л.Г. Суперфин; РАН. Ин-т экономики. - М.: Наука, 1993.-569 с.

91)Страны Центральной Азии на рубеже XX-XXI вв.: становление национальных государств: Реф.сб. / РАН ИНИОН. Центр научно-информационного исследования глобальных и региональных проблем. Отдел Азии и Африки. - М., ИНИОН РАН. 2014 г.

92)Стратегическая матрица Кыргызстана: ретроспектива, современность и сценарии будущего развития. - М., Институт экономических стратегии. 2013 г.

93)Мамасыдыков А.А. Экономико-статистический анализ и оценка эффективности малого и среднего предпринимательства в условиях перехода к рынку (на примере южного региона КР). [Текст] / Абдиев А.А., Мамасыдыков А.А. // «Тюркоязычные страны: взаимодействие и сотрудничество». Третья международная научно-практическая конференция. Часть 1. Жалалабат, 2005г. 28-34 стр.

94)МамасыдыковА.А. Базаршартындагы инновациянын ыкмасы. [Текст] / Мамасыдыков А.А // Экономика и финансы. № 3. Бишкек, 2009г. 296-303 стр.

95)Мамасыдыков А.А. Инновационная стратегия хозяйствующих субъектов Кыргызской Республики. [Текст] / Мамасыдыков А.А // МОиН РК Вестник Казахского экономического университета им. Т.Рыскулова. №7. 2010г.

96)Стратегия Кыргызской Республики по устойчивому человеческому развитию. Сб.статей и тезисов республиканской конференции по развитию малого бизнеса. - Б., 2012 г.

97)Омаров Н.М. Государства Центральной Азии в эпоху глобализации: поиски стратегии развития. - Б., 2014 г.

98)Бобушев Т.С., Оторбаев К.О. Экономическая, социальная и политическая география Кыргызстана. – Б.: Турар, 2014 г.-254с.

99)Сариев Т. Шах кыргызской демократии. - Б. 2008

100) Айтматов Ч. Исповедь на исходе века. – Б., 1999

101) Сакс Дж. Рыночная экономика. — М., 2012 г.; Экономика рыночной экономики. 452 стр.

102) Мокичев С.В. Трансформационная экономика. — М, 2014 г. — 327 с.

103) Чепурин М., Киселев Е. Экономическая теория. — Москва ТЕИС, 2014. — 783 с.

104) Манахова И.В. К вопросу о построении модели устойчивого развития национальной экономики // В кн: Формирование российской модели рыночной экономики: противоречия и перспективы. — Ч. 2. — М., 2013. — 324 с.

105) Мартынов А. В. Структурная трансформация экономики. — М., 2014 г. — 344 с.

106) Мировая экономика и международные отношения. —14 г. — № 3. — С. 37.

107) Кушлин В.И. Траектории экономических трансформаций. — Монография. Изд. Экономика, 2014. — С.309.

108) Карлссон Р. Что знают экономисты о малом бизнесе. Основы экономической политики на перспективу: Пер. с англ. М.: СП «КВАДРАТ», 2014 г. — 213 с.

109) Воронина В.В. Либерализация капитальных потоков (уровень открытости) и экономический рост — теория и опыт // В кн: Модернизация экономики России. — М., 2014. — 570 с.

110) Упрощенная система налогообложения, Налоговый кодекс Кыргызской Республики.

111) Агурбаш Н.Г. Основные положения и проблемы государственного регулирования малого предпринимательства. М.: Рос. акад. предпринимательства, 2014.-с 85.

112) 95). Агурбаш Н.Г. Система государственной поддержки малого предпринимательства. М.: Анкил, 2013г. -с 47.

113) 96). Актуальные проблемы рыночной экономики: интересы, занятость, инновации и финансовое обеспечение / Под ред. И.Д. Мацкуляк. -М.: ИнДел, 2014.-168с.

114) Алисов А.Н., Грищенко С.Е. Управление развитием малого предпринимательства в регионах России. М.: МАКС Пресс, 2013 .-190с.

115) Анализ роли и места малых и средних предприятий России / Статистическая справка, <http://www.rcsme.ru>, 20\104.-64с.

116) Артемов С.А. Теория и практика формирования системы государственного регулирования малого предпринимательства. Калининград: Изд-во Калинингр.гос.ун-та, 2014г.-118с.

- 117) Артемьев Н.В. Организационно-экономические условия развития малого предпринимательства в России: Монография. М.: Московский университет МВД России, 2014.-122с.
- 118) Хилл Н. Закон успеха / пер. с англ. И.В. Гродель. Минск: Попурри, 2006.-748с.
- 119) Малый бизнес.Переходная экономика: реалии и мировой опыт — М. 2014 г. — 228 с.
- 120) Купуев, П. Токтомаматов К. Переходный период: реалии и перспективы экономического развития Кыргызской Республики[Текст]/ -Жалал-Абад, 2002.
- 121) Купуев П.К. Руководство по малому и среднему бизнесу. – Ош, 1995.
- 122) Култаев Т.Ч., Мусакожоев Ш.М. Прогноз обеспечения продовольственной безопасности в Кыргызской Республике.//Экономический Вестник, № 2. – Бишкек, 2011. - С.3-17.
- 123) Мусакожоев Ш.М. Государственное регулирование национальной экономики. – Б.: 2009.-228с.
- 124) К.Койчуев. Социально-экономическое развитие Кыргызской Республики Известия ВУЗов, 2009, 3-4 98 с.
- 125) Купуев П. К., Обдунов Э. Продовольственная безопасность: реалии и перспективы в Кыргызской Республике. – Бишкек: Илим, 2009.
- 126) Пороховский А.А. О модели рыночной экономики // Вестн. Моск. ун-та. — 2014г. — № 1. — С. 165.
- 127) Орозбаков С. Развитие от кризиса до кризиса. – Б.: 2014г.-112с.
- 128) Малый бизнес.- <http://www.crisisgroup.org>
- 129) 2014 г. Малые предприятия. 2010-2014 гг./wwwv-' [analitik.kg.org](http://www.analitik.kg.org)
- 130) Administration - <http://www.eurasianet.org>
- 131) Белковский <http://www.analitika.org>

Жалал-Абад облусунун Арсланбап айыл өкмөтүндө иштеп жаткан -Кызыл-Үнкүр- кичи ишканасы мисалында жүргүзүлгөн изилдөөнүн жыйынтыктары.

Модель түзүү ыкмасын колдонуу жолу менен божомолдоо өндүрүштүн статистикалык көрсөткүчтөрдүн өзгөрүлүшүн аныктоо жана бышыктоо:

Жумушту аткарууда божомолдоого байланыштуу көптөгөн чиймелер, графиктер даярдалды. Бул үчүн маалымат арбын талап кылынат. Бул метод көпчүлүк учурда көзөмөлдөө жана экстропалаяция ыкмалары менен эриш-аркактыкта жүргүзүлөт. Анткени статистикалык материалдарды ишти аткарууга пайдаланууга чейин талдоодон толук өткөрүп туруп, соңунан божомолдоону негиздөөгө керектелет.

Мисал катары биз Жалал-Абад облусунун Арсланбап айыл өкмөтүндө иштеп жаткан -Кызыл-Үнкүр- кичи ишканасы мисалында изилдөө жүргүздүк.

Иштеп чыгарылган продукция (ИЧП) кичи ишкананын негизги көрсөткүчтөрүнүн бири болуп саналат. Ошондуктан, биз экономикалык божомолдоону ИЧП ны талдоодон баштайбыз.

Таблица 1 – Жалал-Абад областына караштуу «Кызыл-Үнкүр» кичи ишканасынын 2010-2014 жылдардагы иштеп чыгарылган продукция боюнча маалымат (миң сом).

Жылдар	ИЧП	Жумшак мебель	Диван	Стул	Тумба	Кроваттар	Стол	Декорация	Кресло	Жана башка
2010	6569,4	1929,1	723,6	580,2	544,7	250,9	155,7	772,1	22,5	1590,7
2011	6974,0	2027,8	1308,9	790,3	628,3	273,9	199,5	806,1	25,3	1013,8
2012	9509,9	3170,5	1137,8	1067,7	529,1	354,5	212,6	843,1	26,6	2168,1
2013	11927,1	4283,5	1416,0	1390,7	578,6	368,6	312,4	1395,5	54,8	2177,1
2014	12032,3	2591,9	1454,6	1844,2	580,7	387,3	342,5	1450,6	58,5	2215,3
Сумма	47012,7	16012,8	6040,9	5673,1	2861,4	1635,2	1222,7	5267,4	187,7	9165,0
Орточо	9402,54	3200,56	1208,18	1134,62	572,28	327,04	244,54	1053,48	37,54	1833,0

Бул маалыматтар белгилегендей, чыгарылган продукциялар бири-бири менен функцияналдык байланышта болот. Ошондуктан, алардын байланышын чагылдыруу максатында тогуз фактордон турган (ар бир продукция – фактор катары кабылданат) корреляциялык талдоо жасайбыз:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_9x_9 \quad (1)$$

Биздин талдап жаткан кичи ишкана боюнча бардык маалыматтар таанымал болгон сон, жогорку даражалуу теңдеме түзүлөт жана таблицада белгиленген кичи ишкананын маалыматтарын мазмуну боюнча коюлат. Эгерде кээ бир факторлор изилденип жаткан көрсөткүчкө түздөн-түз таасир этсе, же түз эмес жол менен таасир этсе алардын маанилерин аныктоо максатында регрессиянын алакалаш коэффициенттерин $a_0, a_1, a_2, \dots, a_9$, аныктайбыз. Андыктан y -тин эн кичинекей квадраттык маанисин теңдеме аркылуу эсептегенде төмөндөкүдөй теңдеме түзүлөт:

$$F = \sum \left[\begin{array}{l} y - (a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + \\ + a_7x_7 + a_8x_8 + a_9x_9 \end{array} \right]^2 \rightarrow \min \quad (2)$$

Кийинки эсептөөлөрдө F -тин жеке туундусунун маанисин нөлгө теңеп, $a_0, a_1, a_2, \dots, a_9$, белгисиздер боюнча төмөнкү теңдемени алабыз:

$$\begin{aligned} \sum y &= na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 + \dots + a_9 \sum x_9 \\ \sum x_1 y &= a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1 x_2 + \dots + a_9 \sum x_1 x_9 \\ \sum x_2 y &= a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1 x_2 + a_2 \sum x_2^2 + \dots + a_9 \sum x_2 x_9 \\ &\dots \dots \dots \\ \sum x_9 y &= a_0 \sum x_9 + a_1 \sum x_1 x_9 + a_2 \sum x_2 x_9 + \dots + a_9 \sum x_9^2 \end{aligned} \quad (3)$$

Системанын (3) эки жагын 5-ке болуп, кичи ишкананын маалыматтарын пайдаланып, төмөнкү системаны кабылдайбыз: $a_0, = 8,369, a_1, = 0,128, a_2, = 0,048, a_3, = -0,143, a_4, = 2,676, a_5, = 15,523, a_6, = 12,330, a_7, = -2,150, a_8, = 0,348, a_9, = 0,231$. Ошондо, эсептөөчү формула төмөндөкүдөй болот:

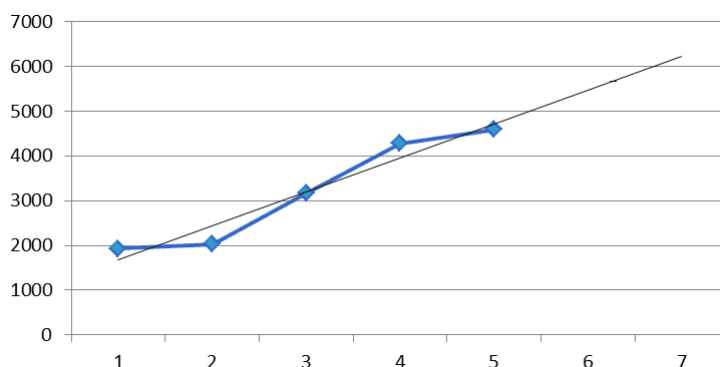
$$y = 8,369 + 0,128x_1 + 0,048x_2 - 0,143x_3 + 2,676x_4 + 15,523x_5 + 12,330x_6 - 2,150x_7 + 0,348x_8 + 0,231x_9 \quad (4)$$

Эсептин жана моделдин тууралыгы төмөндөгүчө текшерилет
 $|\bar{y}_\phi - \bar{y}_p| \rightarrow 0.$

Эми ар бир фактор учун божомолду томондогучо эсептейбиз.

1. Божомол (ИЧПжумшак мебель)

Таблицадагы кичи ишкана маалыматтарын пайдаланып тренддик модель түзөбүз.



3.1-сүрөт ИЧП жумшак мебель.

Ушинтип, регрессиянын тендемеси:

$$x_{1p} = 758,13t + 926,17 \quad (5)$$

$R^2=0,984$. Бул көрсөткүч (5) формуланын жардамы менен аныкталып x_{1p} -нын мааниси $x_{1\phi}$ -тин маанисине жакын болот, б.а. $x_{1\phi} = 3202,56$, $x_{1p} = 3200,56$

Ошентип, $x_{1\phi} \approx x_{1p}$. Боюнча, (5) формуланын маанисин ордуна коюу жолу менен практикалык эсептер аныкталат.

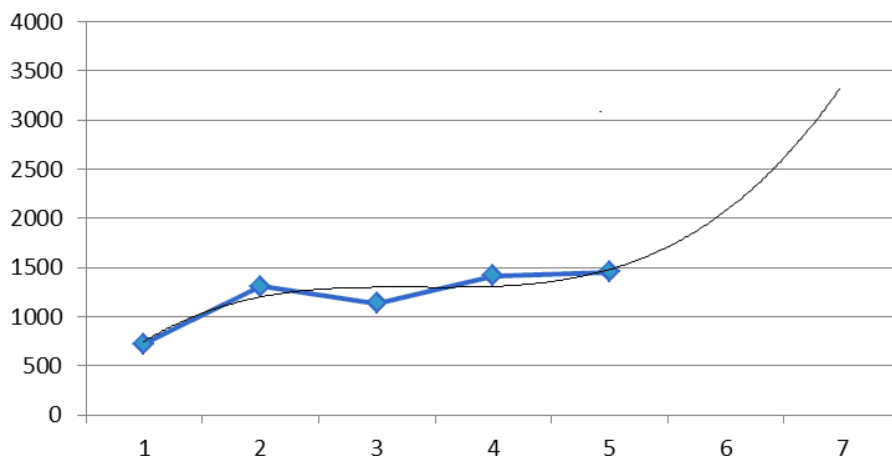
(5) формуланын жардамы менен божомол көрсөткүчтөр аныкталат:
 $x_{1p(2015)} = 5474,95$ (миң сом), $x_{1p(2016)} = 6233,08$ (миң сом), $x_{1p(2017)} = 6991,21$ (миң сом),
 $x_{1p(2018)} = 7749,34$ (миң сом).

Божомол көрсөткүчтөрдү аныктоо менен кичи ишкана боюнча төмөндөкүдөй жыйынтык жасоого болот. Кичи ишкана божомолдоочу эсептер аныктагандай мебель чыгаруу натыйжалуу экени билинди. Демек, Арсланбап айылында жайгашкан жангактан мебель чыгаруу пайдалуу экен. Алсак, жумшак мебель чыгаруу 2018 жылы, 2010-жылга салыштырмалуу 4

эсеге, 2017-жылы – 3,6 эсеге жогорулайт. 2018-жылы 2014-жылга салыштырмалуу 3 эсеге жогорулаш божомолдоодо.

2. Божомол ИЧП диван боюнча.

Кичи ишкананын маалыматтары боюнча график түзсөк, төмөндөгүчө болот:



1-сүрөт ИЧП диван боюнча.

Эгерде мааниси аркылуу жазсак:

$$x_{2p} = 43.067t^3 - 433.61t^2 + 1449.3t - 308.12 \quad (6)$$

Компьютердин жардамы менен белгисиз коэффициентти аныктасак $R^2=0,925$.

Ошентип, $x_{2ф} \approx x_{2p}$ боюнча (6) формуланын жардамы менен эсептөөлөр, төмөндөгүчө болот: $x_{2p(2015)} = 2080,192$ (миң сом), $x_{2p(2016)} = 3362,071$ (мин сом), $x_{2p(2017)} = 5585,544$ (мин сом), $x_{2p(2018)} = 9009,013$ (мин сом). Аппроксимациянын белгиси $\varepsilon = 8,62\%$.

Божомолдоодон көрүнүп тургандай ИЧП диван боюнча 2018 жылы 2010 жылга салыштырмалуу 12,4 эсеге жогоруласа, ал эми 2014 жылга салыштырганда – 6,2 эсеге жогорулаган.

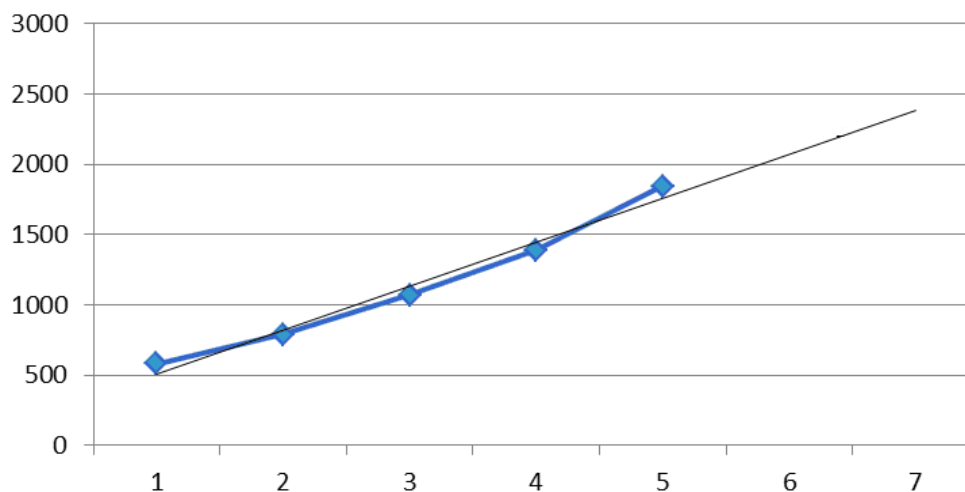
3. Божомол ИЧП стулдар боюнча.

Кичи ишкананын маалыматтарын пайдаланып $x_{3p} = a_0 + a_1t$ тендемеси

боюнча график түзсөк төмөндөкүдөй болот.

a_0 и a_1 – лердин маанисин аныктаганда эсептелүүчү формула x_{3-ko} карата

$$x_{3p} = 196,1 + 312,84t \quad (7)$$



2-сүрөт ИЧП стулдар боюнча

x_3 боюнча, $R^2=0,9895$ болот.

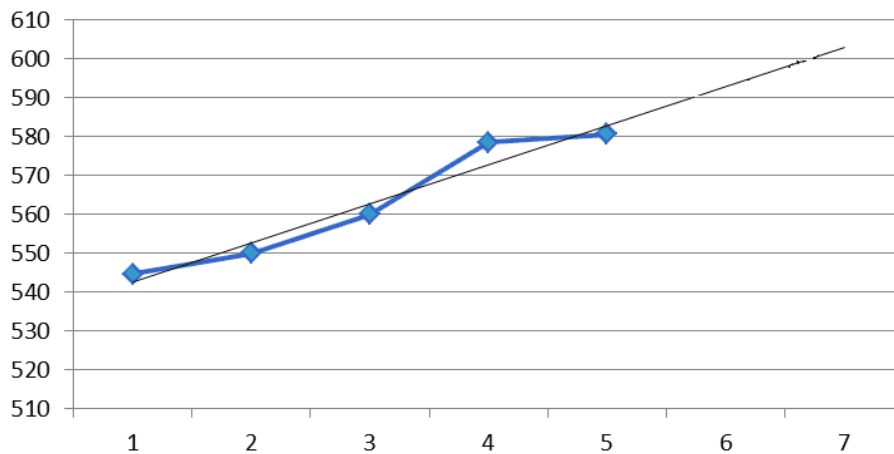
(7) формуланын негизинде, 2015-жылдан баштап божомолдор: $x_{3p(2015)} = 2073,14$ (миң сом), $x_{3p(2016)} = 2385,98$ (миң сом), $x_{3p(2017)} = 2698,82$ (миң сом), $x_{3p(2018)} = 3011,16$ (миң сом).

Аппроксимация белгиси 6,23%.

Божомолдор белгилегендей, 2015-жылы стулдар боюнча 2073,14 мин сом божомолдонсо, 2018-жылы – 3011,16 мин сом болуу божомолдонууда, ал 2015 жылга салыштырмалуу 45,25%га көп.

4. Божомол ИЧП тумба боюнча.

Кичи ишкананын маалыматын пайдаланып жогорудагы ыкма менен график түзөбүз: ($R^2=0,97$).



3-сүрөт ИЧП тумба боюнча

Регрессиялык тендеме - $x_{4p} = 532,62 + 10,06t$ (8)

(8) формула аркылуу божомолдоочу көрсөткүч барбар болот: $x_{4p(2015)} = 592,98$ (миң сом), $x_{4p(2016)} = 603,04$ (миң сом), $x_{4p(2017)} = 613,1$ (миң сом), $x_{4p(2018)} = 623,16$ (миң сом).

Тумба боюнча ИЧП2018-жылы 2010-жылга салыштырмалуу 14,83%-га жогорулоо божомолдолууда.

5. ИЧП кровать боюнча : $x_{5p} = 216,79 + 36,75t$, а $R^2=0,96$.

Божомолдоолор: $x_{5p(2015)} = 437,29$ (миң сом), $x_{5p(2016)} = 474,04$ (миң сом), $x_{5p(2017)} = 510,79$ (миң сом), $x_{5p(2018)} = 547,54$ (миң сом). Аппроксимация белгиси = 5,88%.

Жогоруда келтирилген ыкмалар боюнча ар кандай буюмдардын колдонулуучу рамкасын аныктаса болот. Ушунун негизинде кичи ишкананын башка продукциялары тууралуу да толук сүрөттөө жүргүзсө болот (3.4-таблица).

**Таблица 2 – Жалал-Абад облусунун Базар-Коргон районунун
Арсланбаптагы «Кызыл-Үңкүр» кичи ишканасы боюнча маалыматтар
(миң сом).**

ИЧП	формула	Божомолдоолор			
		2015	2016	2017	2018
Стол	$x_{6p} = 98,59 + 48,65t$	390,49	439,14	487,79	536,44
Декоративия	$x_{7p} = 469,56 + 194,64t$	1637,4	1832,04	2026,68	2221,32
Кресло	$x_{8p} = 7,09 + 10,15t$ $R = 0,91$	67,99	78,14	88,29	98,44
Жана башкалар	$x_{9p} = 15,32t^{0,2417}$ $R = 0,90$	2362,4698	2452,1515	2532,58486	2605,7186

Маалымат булагы: Автордун түзүүсүндө.

Алынган корреляциялык-регрессиялык модель иштеп чыгарылган продукцияга факторлордун тийгизген таасирин аныктоодо чечүүчү мааниге ээ. Кичи ишкананын жалпы иштелип чыгарылган продукциясы боюнча изилдөөлөрдү жүргүзсөк, келечекте продукциянын ушул турун иштеп чыгаруу канчалык деңгээлде кичи ишкана үчүн натыйжалуу экени аныкталат.

**Таблица 3 - Жалал-Абад облусунун Базар-Коргон районунун
Арсланбаптагы «Кызыл-Үңкүр» кичи ишканасы боюнча иштелип
чыгарылган жалпы продукция боюнча маалыматтар(миң сом).**

ИЧП	формула	Божомолдоолор			
		2015	2016	2017	2018
Жумшак мебель	$x_{1p} = 758,13t + 926,17$	5474,95	6233,08	6991,21	7749,34
Диван	$X=43,067+308,16$	2080,2	3362,1	5585,5	9009,0
Стулдар	$x_{3p} = 196,1 + 312,84t$	2073,14	2385,98	2698,82	3011,16
Тумба	$x_{4p} = 532,62 + 10,06t$	592,98	603,04	613,1	623,16
Кровать	$x_{5p} = 216,79 + 36,75t$	437,29	474,04	510,79	547,54

Стол	$x_{6p} = 98,59 + 48,65t$	390,49	439,14	487,79	536,44
Декоративия	$x_{7p} = 469,56 + 194,64t$	1637,4	1832,04	2026,68	2221,32
Кресло	$x_{8p} = 7,09 + 10,15t$ $R = 0,91$	67,99	78,14	88,29	98,44
Ж.б.	$x_{9p} = 15,32t^{0,2417}$ $R = 0,90$	2362,4698	2452,1515	2532,58486	2605,7186

Маалымат булагы: “Кызыл-Үңкүр” фирмасынын маалыматы.

Эсептөөлөрдүн жыйынтыгы менен Жалал-Абад облусунун Базар-Коргон районунун Арсланбаптагы «Кызыл-Үңкүр» кичи ишканасы боюнча иштелип чыгарылган жалпы продукция боюнча божомолдоолор: $y_{p(2015)} = 10749,58462$ (миң сом), $y_{p(2016)} = 11605,94775$ (миң сом), $y_{p(2017)} = 12625,09955$ (миң сом), $y_{p(2018)} = 13639,81826$ (миң сом).

Ошентип, 2018-жылы 2010-жылга салыштырмалуу ИЧП 2,08 эсеге жогорулоо божомолдонсо, ал эми 2014-жылга салыштырмалуу – в 1,14 эсеге жогорулашы божомолдонууда.

Талдоо аныктагандай жогоруда белгиленген ыкмалардын жардамы менен 20-25 жылгы келечектеги көрсөткүчтөрдү аныктоого боло тургандыгы, ошол ыкмалардын тууралыгын тастыктап койду десек болот.

Экономика-математикалык методдорду колдонууда бир топ бир топ артыкчылыкты белгилөө менен бизнестин келечектеги өнүгүүсүнүн тенденцияларын дагы аныктаса болот. Кыскасын айтканда экономика менен математиканын методдору аркылуу ар кандай процесстерди моделдештирүү тигил же бул ишкананын келечектеги жрм турумун аныктоо маселелери да келип чыгат. Сөздүн бардыгы колдонулуучу методдордун, чыгарылган божомолдордун, тенденциялардын багыттарын объективдүү түрдө аныктоо маселеси болуп эсептелет.

Мындан тышкары экономикасынын мамилелеринин шартында иштиктүү, натыйжа чыгуучу байланыштардын жана мыйзам ченемдүүлүктөрдүн тутумунда негизделген чакан жана орто ишкердиктин

өнүгүү тенденциясындагы өзгөрүүлөрү жөнүндөгү узак келечектүү илимий негизделген ой жорууларды иштеп чыгуу процессин иштеп чыгуу талап кылынат. Мындай келечекти алдын ала акмалоо топтолгон тажрыйбага жана экономикалык кубулуштардын же процесстердин өнүгүү жолдоруна жана келечектүү абалына карата күндөлүк ой жорууларга таянат. Экономикалык кубулуштарды жана процесстерди божомолдоо өнүгүүнүн сапаттык жагдайларын иштеп чыгууну, ошондой эле бул маанилерге жетишүү божомолдонгон көрсөткүчтөргө баа берүүнү камтыйт.

Экономикалык божомолдоо пландоо менен бирге жалпы милдеттерди чечүүгө – мына ушул процесстин же кубулуштун бир кыйла натыйжалуу өнүгүү жолдорун аныктоого багытталат. Базар экономикасынын шарттарында– товарларга (продукция, жумуштар, тейлөөлөр) болгон сурамдын жана сунуштун, аларды сатуунун көлөмүнүн жана шартынын (баалары, сапаттары ж.б.), атаандаштардын ж.б. бүт тиричилик циклинде керектелип жаткандардын баарысынын катыштарын алдын ала көрө билүү зарылчылыгы болуп турган убакта экономикалык божомолдоонун мааниси өзгөчө күчөп жатат.

Жалал-Абад облусунда кичи ишкердикти 2020-жылга чейин божомолдоодо 2010-2015-жылдардагы статистикалык маалыматтардын негизинде графиктердин жардамы менен экономика-математикалык моделдер түзүлдү. Төмөндө R^2 көрсөтүп тургандай алынган функциялар бири-бири менен жетишерлик вариацияланган. Ал эми утурлоонун тенденциялык маанилерин кийинки беттеги графиктеги материалдар айкындайт.

Даярдалган материалдардын жыйынтыгынан көрүнүп тургандай чакан жана орто ишкердиктин ишканаларынын саны 2020-жылы 2012-жылга салыштырмалуу болжол менен 80 пайызга чейин азайып кеткендигин байкоого болот. Мындай жагдайдын келип чыгышы келечекте чакан жана орто ишканалар биригип корпорацияларды түзүү зарыл экендигин бышыктап, бул багытта бир катар иштерди жасоо керектигин тастыктайт. Ошол эле

учурда калкты жумуш орду менен камсыз кылуу жана жумушсуздуктун санын кыскартуу максатында иштегендердин санын 6 эсе көбөйтүү менен ички дүң продукциянын үлүшүн болжол менен 59% дан кем эмес арбытууга жетишүүгө болот.

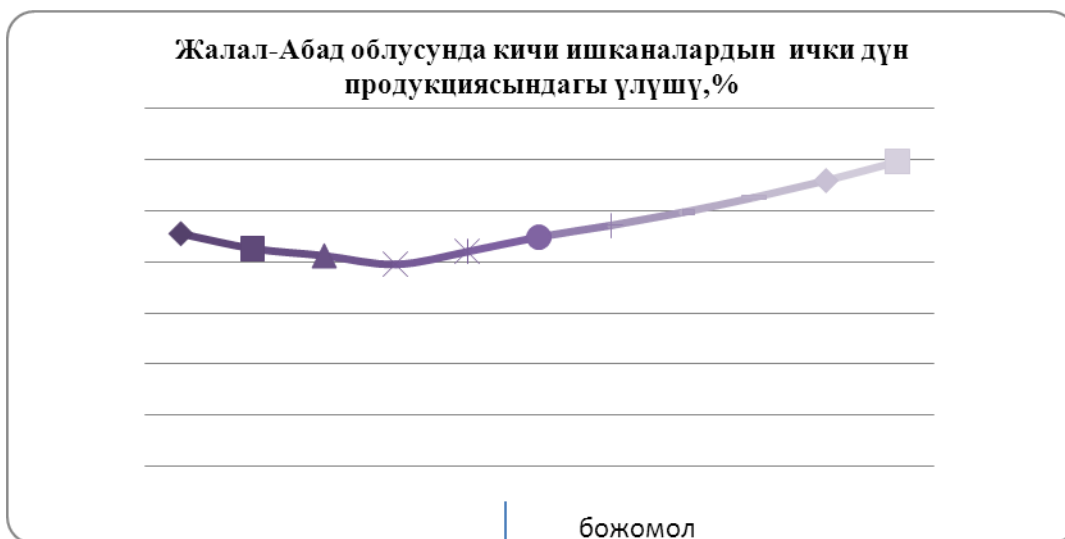
Ал эми кичи жана орто ишкердикте инвестициянын көлөмү 2012 жылга салыштырмалуу 2020-жылы графиктен көрүнүп тургандай экономика секторлорун ийгиликтүү өнүктүрүүгө ири көлөмдөгү инвестицияны тартуу зарыл экендиги ачык айкын байкалып турат. Мындан тышкары, салыктан түшкөн каражаттын көлөмү биздин божомол боюнча 2 эсеге арбыйт. Демек, кичи жана орто ишкердикти колдоонун негизги максаты, инновациялык нуктагы технологиялар кеңири камтылган өндүрүштү арбын колдонуу менен инновациялык товарларды өндүрүү зарылчылыгы кыйла күч алат, б.а., инновациялык товарлардын көлөмүн болжол менен 90% чейин өндүрүү экономика секторлорун эң башкыбагыттын бирине айланат. Ушундай экендигин республиканын кичи жана орто ишкердигинин өнүгүшүн божомолдоого байланыштуу төмөндөгү даярдалган графиктер жана тиркеме толук ырастайт.

$$1) y = -3.83x^3 - 29.64x^2 + 280.19x + 11764 \quad R^2 = 0.86 \quad (9)$$



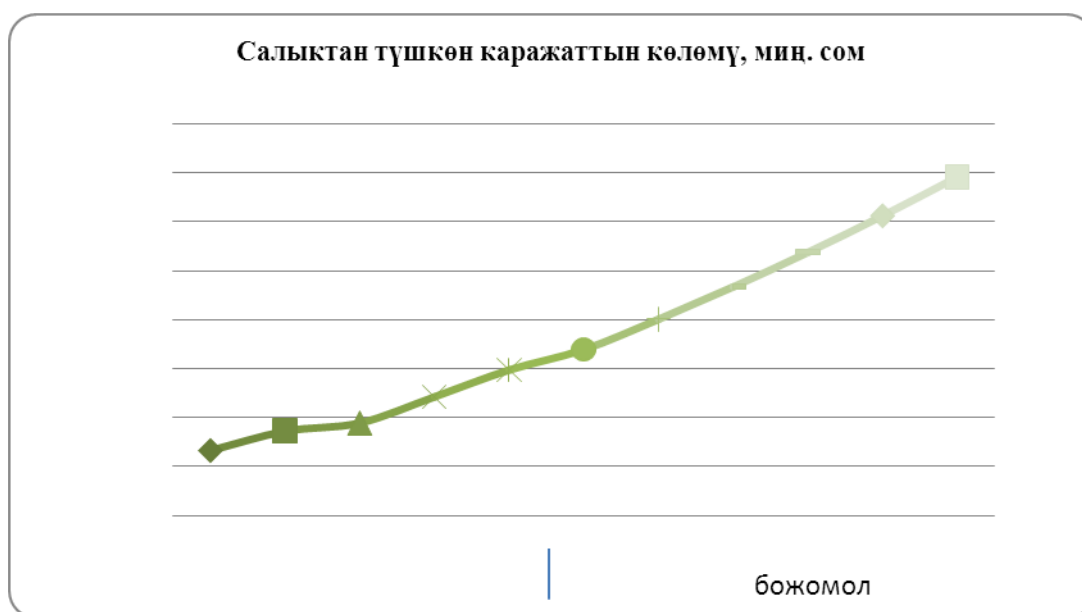
Сүрөт 4

$$2) y = -1.01x + 45.19, \quad R^2 = 0.53 \quad (10)$$



Сүрөт 5

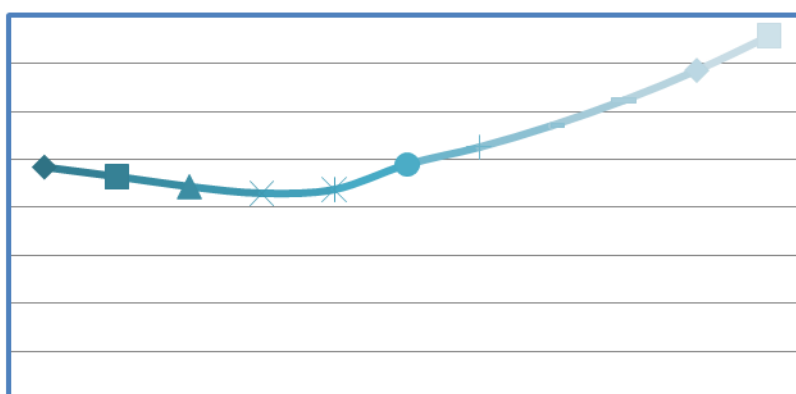
3) $y = 804554x + 1E + 0.6$ $R^2 = 0.98$ (11)



Сүрөт 6

4) $y = 882x^2 + 7836.x + 104165$ $R^2 = 0.97$ (12)

Иштегендердин саны, миң киши

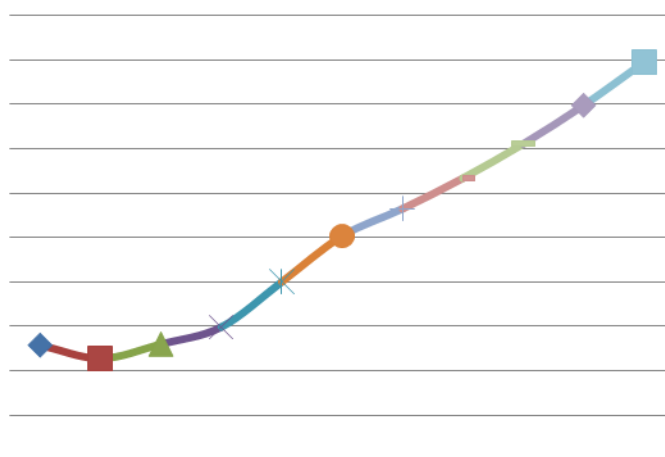


божомол

Сүрөт 7

5) $y = 40096e^{115kx}$ $R^2 = 0.71$ (13)

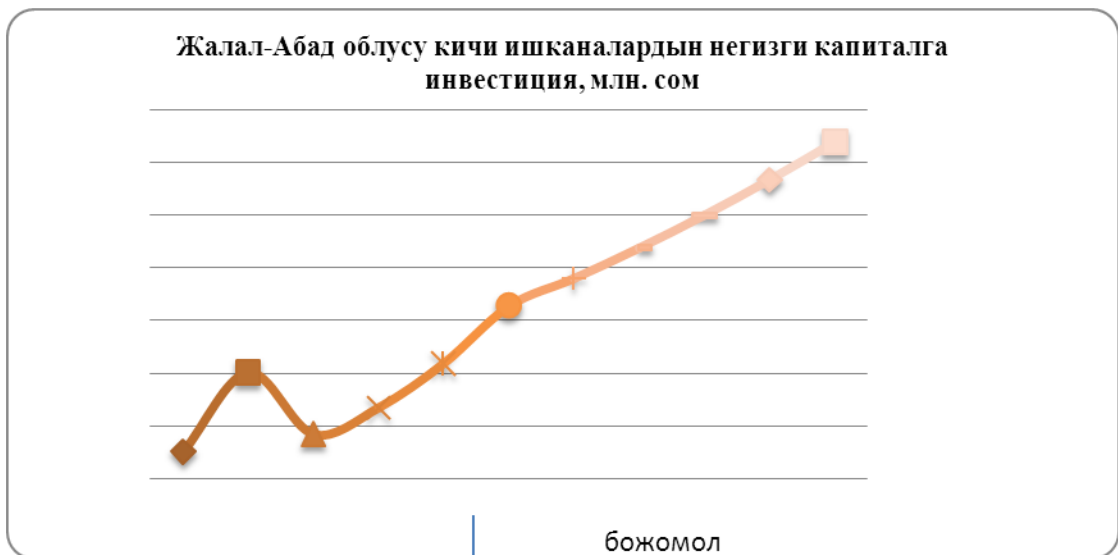
Жалал-Абад облусу боюнча кичи ишкердиктин айланымы, млн. сом



божомол

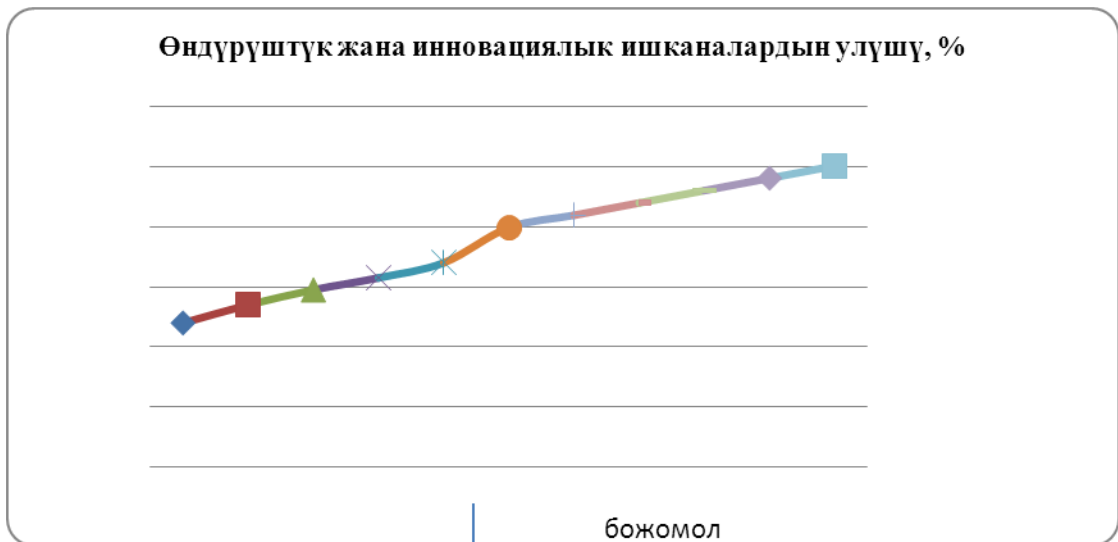
Сүрөт 8

6) $y = 1117.68x^2 + 642.28x + 3674.7$ $R^2 = 0.35$ (14)



Сүрөт 9

7) $y = 0.49x + 4.37$ $R^2 = 0.98$ (15)



Сүрөт 10

8), 9), 10) $y = 23.826 * x^{0.1832}$ $R^2 = 0.40$ (16)



Сүрөт 11.