1-тиркеме

**2019-2022-жылдарда Кыргыз Республикасынын**

**экспортун өнүктүрүү боюнча Кыргыз Республикасынын**

**Өкмөтүнүн программасы**

1. **Учурдагы кырдаалды жалпы баалоо**

Кыргыз Республикасынын тышкы экономикалык иши 2013-жылдан тартып активдүүлүгүнүн төмөндөшү менен мүнөздөлөт. Тышкы соода балансы 2013-жылдагы 7993,8 млн. АКШ долларынан 2017-жылы 6259,0 млн АКШ долларына чейин төмөндөгөн. Ошол эле мезгилде экспорт 2006, 8 млн. АКШ долларынан 2017-жылы 1764,3 млн. АКШ долларына чейин төмөндөгөн, ал эми импорт 2013-жылдагы 5987 млн. АКШ долларынан 2017-жылы 4494,7 млн. АКШ долларына чейин төмөндөгөн.

Соода балансынын терс сальдосу 2013-жылы 3980,1 млн. АКШ долларын түзгөн жана 2017-жылы бир аз жакшыруу менен 2730,4 млн АКШ долларын түздү.

Ошону менен бирге 2017-жылдын жыйынтыктары экспорттун 12,1% өсүшүн көрсөтүүдө, бул өз кезегинде экспортерлор тарабынан товарларды экспорттоодогу Евразия экономикалык бирлигинин (мындан ары - ЕАЭБ) талаптарынын аткарылып жаткандыгын, ветеринардык жана башка сыноо лабораторияларынын иштөөсүн, ЕАЭБге мүчө мамлекеттердин чек араларындагы чектөөлөрдүн алып салынышын билдирет. Кыргыз Республикасынын Өкмөтү тарабынан улуттук сапат инфратүзүмүн өнүктүрүүгө, технологиялык жабдуулардын лизинги үчүн каражат тартууга багытталган чаралар көрүлүүдө, экспортко багытталган жана импортту алмаштыруучу ишканаларды каржылоо долбоору бекитилди, алып келинип жаткан технологиялык жабдуулар кошумча нарк салыгынан бошотулду. Ушунун баары ата мекендик продукциянын экспортуна дем берет.

Ошону менен бирге бир катар проблемалар да бар, аларды чечүү экспортту андан ары өнүктүрүүгө шарт түзөт. Аларга төмөнкүлөр менен байланышкан маселелер кирет:

- экспорттук операцияларды жана ишканаларды каржылоого жеткиликтүүлүк;

- сапат инфратүзүмү;

- экспортко дем берүү;

- транспорттук-логистикалык инфратүзүм;

- кадрдык камсыздоо;

- ишканалардын өндүрүштүк ишинин натыйжалуулугу;

- тышкы базарларга чыгуу.

Жогоруда аталган маселелерди чечүү продукциянын атаандаштык жөндөмүн жакшыртууга жол ачат жана республиканын экономикасындагы артыкчылыктуу тармактардын экспорттук мүмкүнчүлүгүн бир нече ирет арттырат.

Экспортту кеңейтүү туруктуу экспорттук багытка ээ болгон иштеп жаткан артыкчылыктуу секторлордун эсебинен ишке ашырылат.

Талдоо жүргүзүүнүн жыйынтыгы боюнча ушул Программа аркылуу өнүктүрүлө турган төрт артыкчылыктуу сектор тандалып алынды:

1) тигүү тармагы;

2) сүт тармагы;

3) жашылча-жемиштерди кайра иштетүү;

4) жашыл жана инновациялуу прибор куруу.

Ошондой эле Программага үч кросс-тармактык сектор киргизилди:

1) сапат инфратүзүмү;

2) финансылык жеткиликтүүлүк;

3) экспортко дем берүү.

Аталган секторлордогу экспорттоочу-ишканаларга артыкчылыктуу тартипте финансылык жеткиликтүүлүккө (анын ичинде субсидия, жеңилдетилген кредит) жардам берилет, тышкы базарларга продукцияны сатуу жана маркетинг.

Төмөндө аталган экспорттук тармактардын абалы баяндалат.

**Тигүү тармагы**

Тигүү тармагы 3000 ар түрдүү субъекттен туруп, көпчүлүк бөлүгүн белгилүү бир дизайндагы жана моделдеги буюмдарды же базарда суроо-талап жогору болгон, андан ары жергиликтүү базарларда сатылуучу же жеке каналдары менен экспорттоло турган буюмдарды тигүүгө заказдарды кабыл алуучу чакан ишканалар (цехтер) түзөт.

Бул тармакта 200 дөн 300 миңге чейин адам иштейт. Көмүскө иштеген ишканалардын санынын көптүгүнөн сандар өзгөрүп турат. Сектордогу жумушчулардын 90%ы аялдар. Көпчүлүк ишканалар да аларга таандык.

Өндүрүү үчүн зарыл болгон сырьелордун дээрлик бардыгы (кездемелер жана фурнитуралар) импорттолот (жиптин айрым сортторун кошпогондо) жана Бишкектеги “Дордой” жана “Мадина” Ош облусундагы “Кара-Суу” базарларынан сатып алынат. Базарларда сатуучулар гана эмес ортомчулар жана агенттер да бар. Кездемелердин негизги бөлүгүн сатуучу болуп Кытай эсептелет. Бир катар өнүккөн өндүрүүчүлөр кездемени Түштүк Корея, Түркия, Индия жана Италиядан импорттошот. Трикотаж буюмдарынын өндүрүүчүлөрү Кытай, Түркия, Өзбекстандан жана Тажикстандан жипти импорттошот. Бирок айрымдары жергиликтүү өндүрүүчүлөрдөн да сатып алышат.

Тигилген продукцияларды Кыргызстандан экспорттоонун максималдуу көлөмүнө 2012-жылы жетишилип 156 млн. АКШ долларын түзгөн. Андан ары бул көрсөткүчтөр төмөндөгөн. 2017-жылы 118,7 млн. АКШ долларына тигилген продукция экспорттолуп, экспорттун жалпы көлөмүнүн 6.73%ын түздү. Тармак экспорт боюнча баалуу металлдар менен айыл чарба продукцияларынан кийинки үчүнчү ээлейт.

Кыргызстандагы кийим тигүүнүн эки өзгөчөлүгү тармактын андан ары өнүгүшү үчүн маанилүү болуп саналат:

- тармак иш жүзүндө толугу менен экспортко багытталган. Сатуучу негизги базарлар болуп Казакстан жана Россия эсептелет;

- тармак негизинен чакан бизнестен турат. Бир катар ишканалар өз иштерин экономиканын “көмүскө секторунда” ишке ашырышат, ошол эле мезгилде бир катар ишканалар жеке ишкер катары патенттик схема менен иштешет.

## Опурталдар жана чакырыктар

Кыргызстандан тигүү продукциясын экспорттоо көлөмүнүн 2014-2016-жылдарда азаюусу эки фактордун таасири менен шартталат:

- финансылык кризиске байланыштуу салттуу базарларда (Россия менен Казакстанда) сатып алуу мүмкүнчүлүгүнүн төмөндөшү;

- Кыргыз Республикасынын көпчүлүк тигүү ишканалары пайдалануучу сатуу каналдарынын азайышы.

## Биринчи фактор баарыга белгилүү. Экинчи фактор төмөнкүдөй. Кыргыз Республикасынан кийимдерди экспорттоонун көлөмүнүн жана тармактын өсүшүнө мүмкүнчүлүк берген маанилүү шарт Россия менен Казакстанда чекене соода секторунун бөлүнүп майдаланып кетүүсү. Кыргыз өндүрүүчүлөрүнүн кийимдерди сатуусунун көпчүлүк үлүшү дүң базарларга туура келет (анын ичинде Кыргызстандагы “Дордой” жана “Кара-Суу” базарлары аркылуу). Ата мекендик ишканалардын көпчүлүгү чекене соодага жеткиликтүү эмес. Бир аз гана компаниялар өз буюмдарынын дизайндарын иштеп чыгып, фирмалык белгилерге ээ болуу менен жогорку кошумча нарктуу продукция жаратышат жана өз алдынча улуттук жана эл аралык деңгээлдеги маркетинг менен иштешет.

Россия Федерациясынын “Экономикалык жогорку мектеби” улуттук изилдөө университетинин маалыматтары боюнча 2004-2011-жылдардагы мезгилде Россиянын чекене жана дүң базарларында кийим кече сатуунун көлөмү 45%дан 16%га чейин кыскарган. Ошентип, Кыргыз Республикасынын 2014-жылга чейин тигүү өнөр жайынын дүркүрөгөн өсүшүн камсыз кылып жаткан сооданын түрү жоголуп бара жатат. Башка өнүккөн базарлардагыдай эле Россия менен Казакстандагы негизги оюнчулар брэнддер болууда; эл аралык жана Россиялык чекене түйүндөрдүн экспанциясы Россиянын экономикасындагы кризиске карабастан уланууда.

Россия менен Казакстандагы кийим-кече базарлары кошумча нарктуу жеңил өнөр жайдын глобалдуу чынжырчасына кошулууда.

Кошумча нарктын глобалдуу чынжырчасынын жогорку деңгээлинде чынжырчанын түрдүү катышуучуларынын ортосундагы аткарылуучу функцияларды ырааттуу түрдө бөлүштүрүү жүрүүдө.

- контракттык өндүрүш: аларга берилген дизайн жана конструктордук документациянын негизинде түрдүү брэнддердин заказы боюнча кийим тигүү. Дүйнөлүк практикада мындай иш СМТ (англ. Cut, Make&Trim, сөзмө сөз – “бычуу, жасоо жана кыркуу”) термини менен белгиленет. Негизги жумушу массалык өндүрүш;

- сатуу: кийимдерди акыркы пайдалануучуга чекене түйүндөр аркылуу сатуу. Негизги жумушу: дизайн, маркетинг жана сатуу.

## 

## Тармактын өнүгүшүнүн келечеги

Кыргыз Республикасынын тигүү тармагы үчүн негизги стратегиялык вариант болуп контракттык өндүрүш үчүн өнөр жай потенциалын түзүү эсептелет. Бул багыт республиканын тигүү өнөр жайын өнүктүрүүдөгү алгылыктуу жол болуп саналат. Биринчиден, ишканалар олуттуу көлөмдөгү базалык өндүрүштүк тажрыйба топтой алды. Мындан тышкары бир катар ишканалар СМТ-кызмат көрсөтүүлөрүнө коюла турган талаптар жөнүндө маалыматка ээ, ата мекендик компаниялар россиялык жана дүйнөлүк брэнддер менен кызматташууда тажрыйбага ээ. Бул багытты максаттуу колдоого алуу тармакты иш менен камсыз кылууну сактап калууга мүмкүнчүлүк берүү менен өлкөдөгү социалдык өнүгүүгө оң таасирин тийгизет, өнөр жай менен инфратүзүмгө капиталдык салым киргизүүнүн өсүшүнө алып келет. Ошону менен бирге арзан жумушчу күчү, сырье менен фурнитуранын ири базарына (Кытай) жакын турушу, сатуучу ири базарларга (Россия менен Казакстан) жакындыгы - бул Программанын ийгиликтүү ишке ашуусуна мүмкүнчүлүк берүүчү факторлордон.

СМТ бизнес үчүн кыска мөөнөт ичинде талап кылынган сапатка шайкеш келген продукцияны өндүрүү өзгөчө маанилүү болуп саналат. Анын ичинде өндүрүштүк жана логистикалык чыгымдар өтө аз болуусу шарт. Бул сырье базарына жетүү үчүн ыңгайлуу шарттардын болушун, алдыңкы технологияларды колдонуу жана эмгекти уюштуруунун кыйла натыйжалуу ыкмаларынын болуусун билдирет.

## Тармактагы проблемалар

Каржылоонун жетишсиздиги. Тармак негизинен патенттик негизде иштеген чакан бизнестен тургандыктан алардын финансылык мүмкүнчүлүктөрү чектелүү; финансы ресурстарынын жетишсиздиги кошумча нарк түзүүдөгү дүйнөлүк чынжырчага кирүүгө негизги тоскоолдук жаратууда.

Сырье базарына жетүүдөгү тоскоолдуктар. Тармак иш жүзүндө сырье базарына, өндүрүүчүлөрдөн түздөн түз сатып алууларга түз чыга албайт. Сырьену жеткирүүдөгү ортомчулардын үлүшүнүн көп болушу, жергиликтүү базардагы жеткиликтүү ассортименттин аздыгы бизнес жүргүзүүдөгү чыгымдарды көбөйтөт, өндүрүштүн туруксуздугун арттырып, өндүрүштүк циклдерди жогорулатат.

Төмөн натыйжалуу өндүрүш. Тармак жалпысынан төмөн эмгек өндүрүмдүүлүгү менен мүнөздөлөт, бул бүгүнкү күндө СМТ-кызмат көрсөтүү рыногунда ийгиликтүү атаандаштыкты жарата албайт. Ишканалар тиешелүү инфратүзүмгө жана үзгүлтүксүз түрдө, дайыма сапаттуу жана зарыл болгон көлөмдөгү продукция өндүрүү үчүн ресурстарга ээ эмес.

Кадр проблемасы. Тармактагы учурдагы кырдаал жалпы жумушчу күчүнүн жетишпегендиги жана болгон кадрлардын квалификацияларынын төмөндүгү менен мүнөздөлөт. Тармакта ошондой эле квалификациялуу бычмачылар, дизайнерлер, инженер-технологдор жетишпейт.

Зарыл болгон билимдердин жана көндүмдөрдүн жоктугу. Түрдүү тармактардын заказдары боюнча продукцияларды өндүрүүдөгү айрым ишканалардын алган тажрыйбасы аз жана саналуу. Ишканалар (ээлери, менеджерлер жана адистер) контракттык өндүрүш жана маркетинг жаатында иш жүзүндө “нөлдүк деңгээлдеги” компетенцияларды түзүүгө муктаж.

Стратегиялык максат - 2022-жылга карата тигүү продукциясынын экспортунун көлөмүн 3 эсеге жогорулатуу.

## Индикаторлор:

- тигүү продукциясынын экспортунун көлөмү 2022-жылга карата 300 млн. АКШ долларына жетет;

- тигүү продукциясынын экспортунун жалпы көлөмүнүн 70%ынан кем эмесин чекене түйүндөр үчүн контракттар боюнча жеткирүүлөр түзөт.

**Сүт тармагы**

Сүт тармагы өлкөнүн экономикасынын кайра иштетүү секторундагы маанилүү жана динамикалуу түрдө өнүгүп келе жаткан тармактардын бири болуп саналат. Сүт тармагынын үлүшүнө бардык өндүрүлүп жаткан тамак-аш продукциясынын 20%дан ашыгы туура келет. Тармактар аралык комплекс катары сүт тармагы эл чарбасынын бир катар тармагын бириктирет, ошону менен бирге жалпысынан өлкөнүн экономикасынын өнүгүүсүнө олуттуу түрдө экономикалык жана социалдык таасирин тийгизип келет. Кыргыз Республикасында сүттү кайра иштетүү статистикалык маалыматтар боюнча 144 сүттү кайра иштетүүчү ишканадан жана 300дөн ашык сүт азыктарын өндүрүүчүлөрдөн турат.

Республикада сүт өндүрүү акыркы 10 жыл аралыгында оң динамиканы көрсөтүүдө. 2017-жылы Кыргыз Республикасында 1556,2 миң тонна сүт өндүрүлгөн. Бул 2008-жылдагы деңгээлден 282,7 миң тоннага жогору. Чийки сүттү өндүрүүнүн жогорулашы 10 жылда республикада саан уйлардын саны 29,4%га жогорулап, 757 миң башка жеткендиги менен байланыштуу. Бирок, малдын башынын өскөндүгүнө карабастан 10 жыл аралыгында бир уйдан саалып жаткан сүттүн деңгээли 6%га чейин төмөндөгөн.

*1-сүрөт. 2008-2017-жылдар үчүн Кыргыз Республикасында чийки сүт өндүрүү көлөмү жана 2023-жылга чейинки трендинин линиясы.*

Кыргыз Республикасынын Улуттук статистика комитетинин жана TradeMap эл аралык соода базасынын маалыматы боюнча жалпы өндүрүлгөн каймак майдын 61%ы, сырдын 50%ы жана кайра иштетилген сүттүн 28%ы экспорттолот. Сүт тармагынын негизги экспорттоло турган продукциялары болуп 2017-жылдын жыйынтыгы боюнча төмөнкүлөр эсептелет:

- каймак май – 32,8 % (ТЭИ ТН 0405 коду);

- сыр жана быштак – 27,3 % (ТЭИ ТН 0406 коду);

- сүт жана кам каймак, коюлтулбаган жана кант жана башка таттуулантчу заттар кошулбаган – 11,4 % (ТЭИ ТН 0401 коду);

- сүт жана кам каймак коюлтулган же кант кошулган же башка таттуулантчу зат кошулган – 10,6 % (ТЭИ ТН 0402 коду);

- пахта, ириген сүт жана кам каймак, йогурт, кефир жана башка ферменттелген азыктар – 8,9 % (ТЭИ ТН 0403 коду) ж.б.

Россия жана Казакстан ата мекендик сүт азыктары экспорттолуучу негизги өлкөлөр болуп эсептелет. Бул базарларда кыргыз сүт азыктары орто жана төмөнкү сапаттагы орто баалык сегментти ээлейт. Айрым өндүрүүчүлөрдүн сатып жаткан көлөмү аз болгондугуна карабастан биздин продукциялар аталган өлкөлөрдүн базарларында өз ордун табууда.

*2-сүрөт: Кыргыз Республикасынан 2012-2017-жылдар мезгилинде сүт азыктарын экспорттоо (АКШ миң доллары менен)*

## Тармактагы проблемалар

Кыргыз Республикасында сүт тармагы өлкөдөгү алдыңкы тармактардан болуп саналат. Тармактагы негизги лидерлер өндүрүш кубаттуулуктарын модернизациялап, өз ишканаларында европа, түрк жана россиялык компаниялардын жаңы жабдууларын орнотушту; ИСО/FSSC стандарттары боюнча сертификаттоодон өттү; өз продукцияларын экспорттоодо, башкысы дистрибьютердик макулдашуу аркылуу өздөрүнүн брэнддерин илгерилетип, продукцияларынын жаңы түрлөрүн “Сүт жана сүт азыктарынын коопсуздугу жөнүндө” Бажы бирлигинин техникалык регламентинин бардык талаптарын эске алуу менен жергиликтүү да, экспорттук да базарларга чыгарышууда.

Бирок башка потенциалдуу өндүрүүчү-экспортерлордун тезирээк сүт азыктарын экспорттук базарларга чыгаруу үчүн кечиктирбей чечүүгө тийиш болгон бир катар проблемалары бар, алар:

- экспорт үчүн ветеринардык уруксат берүү документтеринин жоктугу;

- өндүрүштүк жана тиричилик шарттарынын эл аралык ИСО/FSCC стандарттарына шайкеш келбеши;

- таңгактоочу материалдардын жана таңгактардын сапаты, ошондой эле маркалоо таңгактоо менен маркалоого коюла турган тиешелүү талаптарга жооп бербейт;

- сүт тармагындагы аккредитацияланган сыноо лабораторияларынын санынын жетишсиздиги;

- Кыргыз Республикасындагы сүт жабдууларынын чабал лизинг системасы.

Ошондой эле ырааттуу түрдө жана максаттуу чечилиши керек болгон тоскоолдуктар менен проблемалар бар. Алар:

- майда товар өндүрүү;

- сырье менен даяр продукциянын сапатынын төмөндүгү;

- тоюттун жетишсиздиги;

- сүттүн көлөмүнүн аздыгы;

- бир уйга туура келген саалган сүттүн азайышы;

- асыл тукум өндүрүү деңгээлинин төмөндүгү;

- эпизоотикалык кырдаалдын туруксуздугу;

- тармактагы билим менен кесипкөйлүктүн деңгээлинин төмөндүгү; адистердин жетишсиздиги;

- жаш адистердин өндүрүштө иштегиси келбегендиги.

Ушул Программа сүт тармагындагы товарлардын экспортун өнүктүрүү бөлүгүндөгү эки негизги максатты өз алдына коёт, алар - жалпы сүт тармагын өнүктүрүү жана сүт азыктарынын экспортун өнүктүрүү. Тармакты өнүктүрүү милдети көлөмдү жогорулатууга, ошондой эле сырьенун жана даяр продукциянын сапатын жогорулатууга багытталган. Экспорттун өсүшүнө ата мекендик продукциянын ЕАЭБдин базарларында туруктуу абалга жетишүүсүнүн, Тажикстандын базарларында позициясын бекемдөөнүн, жалпы чек араларды сүт азыктарына болгон ички керектөөнүн өсүшүн жана аталган өлкөлөрдүн импортко болгон көз карандылыгын эске алуу менен Өзбекстан, Кытай, БАЭ жана Афганстан сыяктуу өлкөлөрдүн базарларына чыгуунун эсебинен, ошондой эле жогорку тамак-аш баалуулугу жана ага жараша кошумча нарк менен айырмаланган жаңы сүт азыктарын экспортко чыгаруу жана даярдоо жолу менен жетишүүнү болжолдойт.

Стратегиялык максаттар:

* жалпы сүт тармагынын өнүгүшү;

Индикатор: даяр сүт азыктарын кайра иштетүүнүн деңгээлин 2023-жылга карата 28%дан 50%га жогорулатуу, жылдык орточо өсүш 8-11%. Даярдалып жаткан сүттүн көлөмүн 30%га жогорулатуу;

- сүт азыктарынын экспортунун өсүшү;

Индикатор: 5 жылда экспортту 1,5 эсеге өстүрүү, жылдык орточо өсүш 9-11%. Жаңы базарлар: Тажикстан, Өзбекстан, Кытай, БАЭ, Афганстан. Жаңы экспорттук азыктар.

# Жашылча жана жемиштерди кайра иштетүү

# 2008-2017-жылдар мезгилинде кайра иштетилген жашылча-жемиштерди экспорттоонун жалпы көлөмү 614 млн АКШ долларын түздү.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продукция-лар жана ТЭИ ТН коду** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** | **2016** | **2017** | **Жы-йын-тыгы** |
| **АКШ миң доллары** | | | | | | | | | | |
| Төө буурчак (0713) | 20368 | 30075 | 35298 | 51826 | 48342 | 73672 | 62013 | 43843 | 55011 | 52527 | **472975** |
| Тазаланган грек жаңгагы (0802) | 10221 | 5207 | 4527 | 6786 | 6730 | 10656 | 14500 | 7936 | 2053 | 6161 | **74777** |
| Кургатылган жемиштер (0813) | 373 | 579 | 1754 | 1396 | 2001 | 1518 | 2602 | 2108 | 14406 | 24457 | **51194** |
| Консервалан-ган жашылчалар, томаттар жана козу карындар (2001-2017) | 769 | 1818 | 1240 | 601 | 929 | 983 | 955 | 351 | 293 | 595 | **8534** |
| Жашылча жемиштер-дин ширелери (2009) | 1642 | 901 | 607 | 630 | 189 | 436 | 547 | 336 | 57 | 148 | **5493** |
| Консервалан-ган жемиштер жана жаңгактар (2008) | 30 | 18 | 19 | 274 | 60 | 116 | 143 | 124 | 121 | 171 | **1076** |

Жалпысынан 2008-2017-жылдар мезгилинде кайра иштетилген жер жемиштердин экспорту өсүүдө. Ошону менен бирге бул өсүш үч товардык позициянын өсүшүн шарттады:

- төө буурчак;

- кургатылган жемиштер;

- тазаланган грек жаңгагы.

Калган тереңирээк кайра иштетүүдөн өтүлө турган продукциялардын үлүшү (консерваланган жемиштер, жашылчалар жана ширелер) аз жана ал позициялар боюнча экспорттун көлөмү төмөндөөдө.

Продукциянын бул түрлөрү боюнча экспорттун төмөндөшүнүн негизги себептери:

1. тышкы сатуу базарларынын диверсификациясынын чабалдыгы. Салттуу базарлар Россия менен Казакстан, алардын үлүшү 90% жана андан көп.
2. Россия менен Казакстандын өкмөттөрү өздөрүнүн кайра иштетүү секторунун өнүгүүсүнө олуттуу аракет көрүүдө, бул Кыргыз Республикасынын ишканаларынын продукцияларынын атаандаштык позициясынын начарлоосуна жана рыноктун кыскарышына алып келүүдө;
3. негизги экспорттук факторлордун бир катары терс динамикага ээ:

- жогоруда аталган азыктардын көпчүлүк көлөмүн өндүрүү туруксуз же төмөндөөдө;

- узак мөөнөттүү каржылоонун жоктугунан жана капитал салуудагы опурталдын жогорулугунан Кыргыз Республикасынын өндүрүүчүлөрүнүн жана тышкы базарлардагы атаандаштардын ортосундагы технологиялык ажырым өсүүдө;

- Кыргыз Республикасынын өндүрүүчүлөрүнүн көпчүлүгүнүн продукциялары максаттуу базарлардагы техникалык тоскоолдуктарга (сертификаттоо, стандарттарга жана талаптарга туура келүү) учуроодо;

4) Россия менен Казакстанга экспорттолуучу негизги продукциялардын бааларынын түшүшү салттуу базарлардагы керектөөнүн төмөндөшүнө алып келди;

5) Кыргыз Республикасы мөмө-жемиш продукцияларын экспорттоодо АКШ, Кытай, Германия, Түркия сыяктуу мамлекеттер менен атаандашууга туура келүүдө. Мындан тышкары Кыргыз Республикасынын географиялык жактан алыс жайгашуусу экспорттун көлөмү боюнча Россиянын базарларына болгон жеткиликтүүлүгүн Болгария, Румыния жана Молдовадан артта калтырууда.

Жогоруда келтирилген бардык себептер узак мөөнөттүү мүнөзгө ээ. Эгерде кайра иштетилген продукцияларды экспорттоонун өсүшүнө тоскоолдук жаратуучу себептерди жок кылбаса анын көлөмү азайгандан азайып жүрүп отурат. Анын ичинде ата мекендик өндүрүүчүлөрдүн продукциялары тышкы базардан четке чыгып калат.

## Тармакты өнүктүрүүнүн келечеги

## Кайра иштетилген мөмө-жемиш продукциясынын экспортунун оң динамикасын сактоо, ошондой эле тереңдетилип кайра иштетилүүчү продукциянын өсүшүн камсыз кылуу үчүн төмөнкүдөй стратегиялык мүмкүнчүлүктөрдү ишке ашырууну камсыз кылуу зарыл:

1. айыл чарбасына терең структуралык реформа жүргүзүү, айыл чарба продукциясын өнөр жайлык өндүрүү үчүн шарттарды түзүү;
2. ЕАЭБдин салыштырма артыкчылыктуу мүмкүнчүлүктөрүн пайдалануунун эсебинен Россия менен Казакстандын базарларындагы жоготкон позициясын калыбына келтирүү (кайра иштетилген мөмө-жемиштерди жана ширелерди экспорттоо), продукциянын түрлөрүн көбөйтүү, өндүрүш көлөмүн өстүрүү жана сапатын арттыруу;
3. жаңы жана салттуу базарларга экспорттоо үчүн төө буурчак менен грек жаңгагын жакшылап кайра иштетүүнүн эсебинен продукциянын ассортиментин диверсификациялоо (консерваланган төө буурчак, “таттуу топтогу” продукциялар, түрдүү таңгактагы кургатылган жемиштер);
4. географиялык абалдын артыкчылыгын жана ачык “мүмкүнчүлүктөр терезесин” (тагыраагы ВСП+ артыкчылыгын) пайдалануу менен, анын ичинде Европа Бирлигинин өлкөлөрүнө, Кытайга жана Жакынкы жана Орто Чыгыш өлкөлөрүнө (Перс булуңу өлкөлөрү, Иран, Түркия) экспорттоону кеңейтүү менен сатуу базарларын диверсификациялоо.

## Тармактагы проблемалар

Финансы ресурстарынын жетишсиздиги: тармактагы ишканалардын финансылык ресурстарга болгон жеткиликтүүлүгү төмөнкүдөй себептер менен кыйынчылыкка учуроодо:

1. бизнестин рентабелдүүлүгү төмөн болгондуктан көпчүлүк ишканалар үчүн алгылыксыз болгон карыз каражаттар боюнча жогорку пайыздык ставкалар,
2. кредиттик уюмдар үчүн алгылыктуу болгон күрөөлүк камсыздоонун ишканаларда жетишсиздиги же таптакыр жоктугу;
3. кредиттик продуктуларды сунуш кылууда кредиттик уюмдардын ийкемдүү эместиги (тагыраагы, тармактык кредиттик продуктулар, соода-экспорттук каржылоо);
4. каржылоого арыз берүүнү кароодо кредиттик уюмдардын ыкчам эместиги.

Сырье рыногунун алсыздыгы. Кайра иштетилген мөмө-жемиш продукцияларын өндүрүүчү жана экспорттоочу ишканалар үчүн сырье рыногундагы олуттуу проблема болуп төмөнкүлөр эсептелет:

- сырьенун түшүмдүүлүгүнүн төмөнкү көрсөткүчү;

- көп жеткирүүчүлөр менен иштөө зарылчылыгы, бул көп учурда өндүрүүнүн аздыгынан сырьего болгон бааны төмөндөтүүгө мүмкүн эместикке алып келет;

- жеткирилип жаткан сырьенун ар түрдүү партияларынын бир кылка эместиги;

- туруксуздукка алып келүүчү, ишканаларга жеткирүүлөрдү үзгүлтүккө учуратуучу же “калган каткан” (төмөн сапаттагы, начар) сырьену жеткирүүгө алып келүүчү сырье сатып алуулар менен болгон атаандаштык;

- сырьенун сапатынын төмөндүгү.

Сапаттуу жана бир түрдүү сырьенун жетишсиздиги кайра иштетүүчүлөрдүн тобокелдигин жогорулатып, алардын техникалык жактан кайра жабдылуусуна жана өндүрүштүк кубаттуулукту жогорулатууга болгон кызыкчылыктарын төмөндөтөт. Ошентип айыл чарба өндүрүшүнүн төмөн натыйжалуулугу кайра иштетилүүчү продукцияны өндүрүү көлөмүнө терс таасирин тийгизет, ошону менен анын өздүк наркына да олуттуу таасирин тийгизет.

Натыйжасы төмөн өндүрүш. Ишканалардын өндүрүштүк иши менен байланышкан проблемаларга төмөнкүлөр кирет:

1) көпчүлүк ишканалардын өндүрүштүк жабдууларынын эскириши. Ата мекендик өндүрүүчүлөр менен атаандаштардын максаттуу сатуу базарларына чыгуудагы технологиялык жактан өсүп бара жаткан ажырымы.

2) ресурстардын коромжулугундагы чыгымдардын өсүшүнө жана өздүк нарктын өсүшүнө, төмөнкү эмгек өндүрүмдүүлүгүнө алып келүүчү натыйжасыз бизнес-процесстер;

3) эмгек ресурстарынын баарыдан мурда орто звенодогу квалификациялуу адистердин (технологдордун, инженердин) жетишсиздиги. Бул проблема региондордо айрыкча актуалдуу;

4) өндүрүштүк кубаттуулук менен байланышкан чектөөлөрдүн болушу, тагыраагы:

- электр энергиясын жеткирүүдөгү үзгүлтүктөр менен чектөөлөр;

- ижарага алынуучу өндүрүштүк аянтчалар менен байланышкан тобокелдиктер. Ижара келишимин мөөнөтүнөн мурда бузуу фактору иш жүзүндө ишканалардын өнүгүүсүнө тоскоолдук кылат, мисалы, аянттарды Тобокелдиктерге талдоо жүргүзүүнүн жана кризистик контролдук түйүндөрдүн (мындан ары – ХАСПП) талаптарына шайкеш келтирүүгө;

5) көпчүлүк ишканалардагы башкаруу сапатынын төмөндүгү.

Стратегиялык максаты - кайра иштетилген мөмө-жемиш продукцияларынын экспортунун көлөмүнүн өсүшү 2013-жыл менен салыштырмалуу 1,4 эсеге өстү.

Индикатор:

Кайра иштетилген мөмө-жемиш продукциясынын экспортунун көлөмү 2022-жылы 120 млн АКШ долларына жетет.

**Жашыл жана инновациялык прибор куруу**

2017-жылдын жыйынтыгы боюнча жалпы экспорттун суммасында жеңил жана так машина куруунун үлүшү болгону 0,33%ды түздү. Ошону менен бирге дүйнөдө жашыл экономика багытын өнүктүрүү байкалууда жана Кыргыз Республикасында да этап менен жашыл жана инновациялык прибор куруу үчүн шарттар түзүлүшү керек, алар төмөнкүлөр аркылуу түзүлөт:

- так илимдерге көңүл бурууну күчөтүү менен мектеп программасына өзгөртүү киргизүү;

- орто кесиптик окуу жайлардын программаларына өзгөртүү киргизүү жана автоматташтырылган станок, так өлчөгүчтөрү менен конвейерлик линияларда иштөө боюнча адистерди даярдоо үчүн аларды технологиялык жактан толук кайрадан жабдуу ж.б. эл аралык деңгээлдеги окутуучулар курамын тартуу;

- жогорку окуу жайлардын окуу программаларына, техникалык базаларына өзгөртүү киргизүү, чет элдик окутуучулук-профессордук курамды тартуу. Кадрларды даярдоодо жаңы багыттар менен адистиктерди түзүү;

- мурда ири өндүрүш ишканалары жайгашкан объекттердеги өндүрүштөрдү калыбына келтирүү;

- толук реконструкциялоо, керектүү инфратүзүм менен камсыз кылуу (темир жол, суу-электр менен камсыздоо);

- ишканаларды ишке киргизүү үчүн инвестициялар менен алдыңкы менеджментти тартуу.

**Сапат инфратүзүмү**

Сапат инфратүзүмү эл аралык базарларга чыгуу үчүн негизги фактор болуп саналат.

Техникалык жөнгө салуунун натыйжалуулугу сапат инфратүзүмүнөн көз каранды, анын негизги элементтери болуп техникалык регламенттер, стандартташтыруу (эрежелер үчүн), инспекция жана аккредитация (шайкештикти баалоо боюнча органдардын техникалык компетенциясын ырастоо үчүн), сертификаттоо (продукциянын шайкештигин ырастоо үчүн), сыноо (техникалык регламенттин талаптарына шайкештигине продукциянын мүнөздөмөсүн аныктоо үчүн) жана метрология (өлчөөнүн тактыгын жана бирдейликти камсыз кылуу үчүн) саналат.

ЕАЭБге кошулуунун алкагында Кыргыз Республикасы Россия Федерациясынан 200 млн. АКШ долларын тартты. Анын ичинде чек арадагы өткөрмө пункттарды модернизациялоого, ошондой эле 4 өткөрмө пунктту (“Манас”, “Иркештам”, “Ош”, “Торугарт”), 7 ветеринардык контролдук пунктту (“Иркештам”, “Торугарт”, “Манас”, “Ош”, “Достук”, “Кызыл-Бел” жана “Кара-Суу”) модернизациялоо бар. 2018-жылдын июнь айына карата ЕАЭБдин сертификаттоо жана сыноо лабораторияларынын аккредиттелген органдарынын бирдиктүү реестрине (мындан ары - ЕАЭБдин бирдиктүү реестри) Кыргыз Республикасынын ИСО/МЭК 17065 жана ИСО/МЭК 17025 эл аралык стандарттарына ылайык аккредиттелген 13 сертификаттоо органы жана 34 сыноо лабораториясы кирген. Алар тарабынан берилген сертификаттар ЕАЭБдин аймагында таанылат.

Бирок ЕАЭБдин Бирдиктүү реестрине киргизилген сыноо лабораторияларында жүргүзүлгөн сыноонун жыйынтыктары башка базарларда таанылбашы мүмкүн, маселен Европа Бирлигинин базарларында, ушуга байланыштуу көпчүлүк сыноолор эл аралык стандарттарда белгиленген ыкмалардан айырмаланып ЕАЭБдин техникалык регламенттерине ылайык мамлекет аралык стандарттарда (ГОСТ) белгиленген ыкмалар менен жүргүзүлүшөт.

Ата мекендик товарлардын сапатын ырастоо соодада техникалык тоскоолдук болбошу үчүн өлкө улуттук сапат системасын эл аралык таанууга жетишүүгө тийиш.

Стратегиялык максат - атаандаштыкка жөндөмдүү жана сапаттуу ата мекендик продукцияны иштеп чыгууга жана өндүрүүгө мүмкүнчүлүк берүүчү техникалык жөнгө салуу чөйрөсүндө жөнгө салуучу жагымдуу шарттар менен камсыз кылуу.

**Каржылоого жеткиликтүүлүк**

Экспортерлорго кредит берүү деңгээли банк системасынын кредиттик портфелинин 2,9%ын түзүп, төмөн болгондугуна карабастан экспорттун көлөмү 2016-жылы акырындык менен жогорулай баштады.

Ошону менен бирге бир катар проблемаларды чечүү экспортту өнүктүрүүгө мүмкүндүк берет, алар:

- экспортер-ишканалардын институттук өнүгүү деңгээлинин жетишсиздиги;

- экспортер-ишканалардын финансылык отчетторунун толук түрдө ачык жүргүзүлбөгөндүгү;

- финансылык жеткиликтүүлүктүн чектелүү болушу;

- зарыл болгон кредиттин суммасын алуу үчүн күрөөлүк камсыздоонун жетишсиздиги;

- кредиттер боюнча жогорку пайыздык ставкалар;

- банк системасынын капиталынын, активдеринин жана кредиттик портфелинин деңгээлинин төмөндүгү.

Стратегиялык максаты - экспортерлорго экспортту өнүктүрүү жана туруктуу экономикалык өсүү үчүн ишканалардын атаандаштыкка жөндөмдүү экспорттук потенциалын түзүү максатында финансылык жеткиликтүүлүк үчүн артыкчылыктуу секторлорду камсыз кылуу.

Максатка жетүү төмөнкү артыкчылыктуу багыттарды ишке ашыруу аркылуу камсыз болот:

- экспортер-ишканаларды институттук өнүктүрүү;

- финансылык ресурстарды тартуу жана экспортерлорду финансы менен камсыз кылуу;

- экспортерлорду финансы менен камсыз кылуу үчүн жаңы финансылык каражаттарды ишке киргизүү;

- күрөө менен камсыздоого талаптарды азайтуу.

# 

# Экспортко дем берүү

# 

Ишкерлердин тышкы базарларга болгон кызыгуусу жана башка базарларга чыгууга жасаган аракети болбосо экспортту өнүктүрүү үчүн ар кандай программалар натыйжасыз. Демек, Кыргыз Республикасынын ишкерлерин атаандаштыкка жөндөмдүү продукция чыгаруусуна жана аны тышкы базарларда сатуусуна дем берүү зарыл.

Бул үчүн тармакка тиешелүү болбогон бирок бардык экспорттук ишканалар үчүн алардын дүйнөлүк базарларга чыгуу мүмкүнчүлүгүн ишке ашырууга жол ачууга маанилүү болгон маселелерди чечүү зарыл.

# Жерди натыйжалуу башкаруу (кампага, соода-логистикалык борборго), транспорттук логистика (автожолдор, темир жолдор, аба жолдору), транзиттик жана акыркы кампалардын болушу; экспортту камсыздандыруу системасы сыяктуу бир катар маанилүү звенолордон турган, натыйжалуу транспорттук-кампалык логистиканын болушу зарыл. Учурдагы кырдаал бул жаатта системалуу жана ыкчам аракеттерди талап кылат.

Кадрдык камсыздоо. Өнүгүүнүн бардык багыттары квалификациялуу адистердин жетиштүү болуусун талап кылат. Квалификациялуу жумушчу күчүнүн, ошондой эле атайын багыттагы адистердин кетип жатышы кадрдык тартыштыкка алып келип, ал жоготуунун ордун орто жана жогорку кесиптик окуу жайларындагы даярдоо толуктай албай келет. Жогорку окуу жайлары менен орто кесиптик билим берүүчү окуу жайлардын ортосундагы өз ара иштетүү чабал.

Ишканалардын өндүрүштүк ишинин натыйжалуулугун арттыруу. Ата мекендик ишканалардын ишин мыкты дүйнөлүк практика менен салыштыруу өлкөнүн көпчүлүк ишканаларында бизнес-процесстердин төмөнкү натыйжалуу экендигин көрсөттү. 6 сигм, Кайзен, ISO 9000, Just-in-Time стандарттары киргизилген ишканалар жокко эсе. Ишканаларда аз сунуш кылына турган консультациялык кызмат көрсөтүүлөрдүн наркы жогору болгондуктан, мындай системаларды киргизүүгө жетиштүү каражаттары жок.

Тышкы базарларга чыгарууну колдоо. Ата мекендик ишканалар өз бренддерин жана продукцияларын өз алдынча илгерилетүүнү уюштурууга же эл аралык илгерилетүү агенттиктеринин колдоосун издөөгө муктаж. Ошону менен бирге Кыргыз Республикасынын чет мамлекеттердеги өкүлчүлүктөрү иштеп жаткан соода институттары менен бирдикте бул багытта колдоо көрсөтүүсү зарыл.

Аталган маселелерди чечүү мектептердин, жогорку жана орто кесиптик окуу жайлардын билим берүү программаларына өзгөртүү киргизүү, транспорттук-кампалык логистиканы өнүктүрүү, ишканалардагы бизнес-процесстердин натыйжалуулугун арттырууга көмөктөшүү, ошондой эле тышкы базарларга товарларды чыгарууда мамлекеттик колдоо көрсөтүү аркылуу ишке ашырылат.

**2. Күтүлүүчү жыйынтыктар**

Ушул Программаны ишке ашыруу төмөнкүдөй негизги максаттарга жетишүүгө жол ачат:

- экспортту кредиттөөнү банк системасынын кредиттик портфелин 5,1%дан (2017-жылы) 15%га чейин 3 эсе жогорулатуу, анын ичинде кредиттөөнү жогорулатуу;

айыл чарба продукцияларын, анын ичинде сүт тармагын 10 эсеге, 668,8 млн.сомдон (2017-жылы) 6,6 млрд.сомго жеткирүү менен даярдоо жана кайра иштетүү;

айыл чарбасын 4 эсеге, 19,2 млрд сомдон (2017-жылы) 75 млрд сомго чейин;

тигүү жана текстиль тармагын 5 эсеге;

өнөр жайды 10 эсеге, 8 млрд сомдон (2017-жылы) 80 млрд сомго чейин;

жашыл жана инновациялык прибор курууну 20-50 млрд сомго чейин;

- сапат инфратүзүмү Кыргыз Республикасынын Өкмөтү тарабынан бул тармакты каржылоого жеке секторду тартуу менен каржыланат;

- ИДПдагы орто жана чакан бизнестин үлүшүн 40,8%дан 43-45%га чейин жогорулатуу;

- орто жана чакан бизнес өндүргөн продукциянын экспортун 2 эсеге, 13,9 млн АКШ долларынан 27 млн АКШ долларына чейин жогорулатуу;

- экспортту 1 764,3 млн АКШ долларынан 3000 млн АКШ долларына чейин жогорулатуу;

- 83 миң жаңы жумуш орундарын түзүү жана 174 миң иштеп жаткан жумуш орундарын колдоо;

- бюджетке салыктык келип түшүүлөрдү жогорулатуу.

Ошентип ушул Программаны комплекстүү аткаруу 4 жыл аралыгында орто жана чакан ишканаларды, анын ичинде өндүрүш тармагын жана айыл чарба продукцияларын кайра иштетүү тармагын өнүктүрүүгө жол ачат, ички базарлардагы орто жана чакан ишканалардын позициясын бекемдейт жана тышкы базарларга чыккан кыргыз товарларынын үлүшүн жогорулатууга жол ачат. Макроэкономикалык деңгээлде орто жана чакан ишканалардын “күчтүү” сегменти экономиканы диверсификациялоого, өндүрүш көлөмүн өстүрүүгө жана финансылык кризистерге туруштук берүүгө мүмкүнчүлүк түзөт.

1. **Каржылоо**

Ушул Программанын иш-чараларын каржылоо төмөнкүлөрдүн эсебинен жүргүзүлөт:

- жергиликтүү жана республикалык бюджеттин каражаттарынын;

- банк системасынын жана жеке сектордун каражаттарынын;

- донордук жана эл аралык уюмдардын каражаттарынын;

- Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына каршы келбеген башка каражаттардын.

Ушул Программанын иш-чараларын каржылоо механизми төмөнкүлөрдү камтыйт:

1) түз мамлекеттик каржылоону;

2) экспортерлорго кредит боюнча пайыздык ставкаларды субсидиялоону;

3) банктар жана өнүктүрүү фонддору тарабынан кредиттөөнү;

4) арзан кредиттик ресурстарды тартууну;

5) жергиликтүү бюджеттерден каржылоону;

6) башка булактардан.

1. **Мониторинг**

Ушул Программанын жана Иш-чаралар планынын ишке ашырылуусуна мониторинг жүргүзүү системасы экспортту өнүктүрүү процессинин бардык катышуучуларынын тыгыз кызматташуусуна, анын ичинде мамлекеттик жана жеке сектордун өкүлдөрүнүн кызматташуусуна негизделет.

Иш-чаралар планынын ишке ашырылуусуна мониторинг жүргүзүү функциясы Кыргыз Республикасынын Экономика министрлиги тарабынан төмөнкүлөр аркылуу ишке ашырылат:

- Иш-чаралар планын ишке ашыруу жөнүндө маалымат топтоону ишке ашыруу жана мониторинг жөнүндө үзгүлтүксүз отчет даярдоо;

- Иш-чаралар планынын натыйжалуулугун жана таасирин баалоо;

- ушул Программага жана Иш-чаралар планына зарылчылыгына жараша өзгөртүүлөрдү жана оңдоп-түзөтүүлөрдү киргизүү;

- Иш-чаралар планын ишке ашыруу үчүн ресурстарды тартууга көмөктөшүү.