1-тиркеме

**2023-2026-жылдарга “Кыргызстанда жасалган” улуттук экспорттук программа**

**1. Учурдагы кырдаалды жалпы баалоо**

COVID-19 пандемиясынын кесепеттеринен келип чыккан экономикалык кризис, экономикалык өнүгүүнүн учурдагы моделинин кемчиликтерин жана алсыз жактарын, анын ичинде экспорттук потенциалды өнүктүрүүнүн жана Кыргыз Республикасынын ата мекендик продукциясынын экспортун илгерилетүүнүн системалуу, туруктуу жана бирдиктүү саясатынын жоктугун аныктады.

Глобалдык экономиканы өнүктүрүүнүн учурдагы абалы туруксуз эл аралык жагдайдан, анын ичинде санкциялык саясаттан улам келип чыккан экономикалык өсүш темпинин басаңдашы менен мүнөздөлөт, өз кезегинде COVID-19 пандемиясы учурунда келтирилген зыянды күчөткөн. Жакынкы жана орто мөөнөттүү келечекте экономикалык өнүгүү солгун өсүш жана жогорку инфляция менен коштолот. Дүйнөлүк банктын божомолуна ылайык, бул стагфляция коркунучун жогорулатат, анын таасири орто жана төмөн кирешелүү өлкөлөр үчүн бирдей деңгээлде зыяндуу болушу мүмкүн. 2022-жылдын 9 айында Кыргызстандын экономикасы 7,2%га өсүп, ИДП 597 млрд сомдон ашты. Кумтөр кенин иштетүү боюнча ишкананы эсепке албаганда ИДПнын көлөмү 555 миллиард сом өлчөмүндө түзүлдү (4,9%га көбөйүү). ИДПнын өсүшү товардык өндүрүш тармактары жана кызмат көрсөтүү тармактары тарабынан камсыздалат. Мында товардык өндүрүш тармактарынын өсүү темпи 10,7%га өстү, ал эми өткөн жылдын январынан сентябрына чейин, тескерисинче, алардын 6,5%га төмөндөшү белгиленген. Кызмат көрсөтүүчү тармактардын өсүү темпи 2021-жылдын январь-сентябрына салыштырмалуу 4%га өстү.

2022-жылдын жыйынтыгы боюнча Кыргызстандын ИДПсынын өсүшү 4,8% деңгээлинде болжолдонууда. Мындай маалыматтар өлкөнүн 2023-жылга бюджетинин долбоорунда жана 2024-2025-жылдарга пландык мезгилде камтылган. Белгилей кетсек, Европа реконструкциялоо жана өнүктүрүү банкы 2022-жылы да, 2023-жылы да, Кыргызстандын ИДПсынын 7% өсүшүн болжолдойт. Азия өнүктүрүү банкынын республиканын экономикасынын өсүшү боюнча болжолдору кыйла жөнөкөй - ушул жылдын жыйынтыгы боюнча 3 пайыз жана кийинки жылы 3,5 пайыз.

Украинанын (-45,1%), Россиянын (-8,9%) жана Беларусиянын (-6,5%) көрсөткүчтөрү. Россияда өндүрүш көлөмүнүн төмөндөшүнөн улам келип чыккан эмгек мигранттарынын которууларынын кыскарышы мүмкүн экени көрүнүп турат.

Жогоруда аталган өбөлгөлөр, ошондой эле калктын кирешелеринин азайышына жана ички керектөөнүн көлөмүнө да таасирин тийгизиши мүмкүн, бул өз кезегинде экономиканын реалдуу секторунун продукцияларына суроо-талаптын төмөндөшүнө таасирин тийгизет жана ички өндүрүштүк кубаттуулуктардын бошотулушуна алып келет.

Глобалдык экономикадагы учурдагы кырдаалды жана негизги соода өнөктөштөрү болгон өлкөлөрдө экономикалык өсүштүн мүмкүн болуучу басаңдашын эске алуу менен, төлөм балансын тең салмактоого, мамлекеттик бюджеттин тартыштыгын кыскартууга, экспортту өстүрүү аркылуу атаандаштыкка жөндөмдүү жана эмгекти көп талап кылган секторлордо жумуш орундарын түзүүгө, ошондой эле калктын кирешелерин жогорулатууга багытталган экономикалык өсүштү камсыз кылуу саясатындагы айрым багыттарды кайра карап чыгуунун жана корректировкалоонун максатка ылайыктуулугу маселеси курч турат. Өндүрүштүн толуктугун камсыз кылуу үчүн экспортту өнүктүрүү жана илгерилетүү боюнча аракеттерди багыттоо керек. Экспортту илгерилетүү боюнча максаттарды жана милдеттерди ишке ашыруунун маанилүүлүгүн жана шашылыштыгын, ошондой эле аны ишке ашыруунун комплекстүүлүгүн түшүнүү менен Кыргыз Республикасынын Министрлер Кабинети (мындан ары – МК) экспортту мамлекеттик колдоонун системалуулугун жана өндүрүштүн экспорттук потенциалына көмөк көрсөтүүнү күчөтөт, ал төмөнкү багыттарда чагылдырылат:

* экспортту илгерилетүү;
* финансыга жетүүнү жакшыртуу;
* соода жол-жоболорун жөнөкөйлөтүү;
* улуттук сапат инфраструктурасын жакшыртуу.

Мында экспортту көбөйтүүнүн артыкчылыктуу потенциалы бар экономиканын артыкчылыктуу секторлорунда ата мекендик продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу маселелерине көңүл буруу зарыл.

2023-2026 - жылдарга “Кыргызстанда жасалган” улуттук экспорттук программасынын (мындан ары-Программа) алкагында Кыргыз Республикасынын экспорттук потенциалына жүргүзүлгөн талдоону эске алуу менен колдоо жана өнүктүрүү экспорттун төмөнкү товардык түзүмүнө багытталат:

1. текстиль жана тигүү продукциясы, анын ичинде салттуу кол өнөрчүлүк жана бут кийим;

2. жашылча-жемиштерден жасалган даяр продукция;

3. жаңгактан жана буурчактан жасалган даяр продукция;

4. даяр кургатылган продукция;

5. бал жана аарычылык продукциясы;

6. сүт азыктары;

7. эт жана балык азыктары;

8. зергер буюмдары;

9. алкоголсуз суусундуктар, анын ичинде улуттук.

**2. Жетишкендиктер жана көйгөйлөр**

Кыргыз Республикасында айыл чарба азык-түлүк коопсуздугун, жарандардын иш менен камсыз болуу деңгээлин жана бакубаттуулугун камсыз кылууда маанилүү ролду ээлейт. Калктын 66%га жакыны айыл жеринде жашашат жана ишкердик субъекттеринин 62%ы айыл чарбасында иш алып барышат. УСК жана АЧМ маалыматтары боюнча 2013-жылдан 2020-жылга чейинки мезгилде Кыргыз Республикасында айдоо аянттарынын көлөмү көбөйгөн жок жана жети жылдык мезгилде 4,62%га өсүштү түздү. Мында бул көрсөткүч орточо мааниси – 1,0% болгон жылдык анча чоң эмес өсүштү чагылдырган. Эгер 2013-жылы айдоо аянттарынын жалпы аймагы 1 170 миң гектарды түзсө, 2020-жылга карата бул көрсөткүч 1 224 миң гектарды түздү. Бул жерде айдоо аянттарынын чектелгендигине байланыштуу фермерлер тоют өсүмдүктөрү (силос) үчүн кайрак жерлерди, ошондой эле кээ бир асылдуулугу төмөн жайыттарды өздөштүрө баштаган. Жалпысынан алганда, көбөйтүү үлүшү менен айдоо аянтынын өлчөмүн сактоо, ошондой эле дыйкандардын жаңы технологияларды колдонуу жана өсүмдүктөрдү өстүрүү үчүн ар бир гектар жерди натыйжалуу пайдалануу каалоосу жөнүндө айтып турат.

**1-таблица. Айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгү (1 гектардан центнер) жана гектардагы айдоо аянтынын өлчөмү.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Көрсөткүчтөрдүн аталышы, 2021-ж.** | **Өндүрүш көлөмү миң тонна менен** | **Жалпы өндүрүштөгү үлүш** | **Айдоо аянты га менен** | **Жалпы аянттагы үлүш** |
| Картошка | 1 289,1 | 26,8 % | 74 904 | 8,4 % |
| Жашылчалар | 1 114,2 | 23,2 % | 54 290 | 6,1 % |
| Дан үчүн жүгөрү | 691,1 | 14,4 % | 105 994 | 11,9 % |
| Кант кызылчасы (фабрика) | 365,6 | 7,6 % | 10 319 | 1,2 % |
| Буудай (иштеп чыккандан кийинки салмакта) | 362,7 | 7,5 % | 250 623 | 28,1 % |
| Арпа (иштеп чыккандан кийинки салмакта) | 274,1 | 5,7 % | 222 945 | 25,0 % |
| Мөмө-жемиштер | 266,4 | 5,5 % | 53 050 | 5,9 % |
| Азык-түлүк | 224,9 | 4,7 % | 10 938 | 1,2 % |
| дан буурчактуулар (иштетилгенден иштеп чыккандан кийинки салмакта) | 85,5 | 1,8 % | 60 656 | 6,8 % |
| Чийки пахта (зачеттук салмакта) | 66,6 | 1,4 % | 19 224 | 2,2 % |
| Күрүч (иштеп чыккандан кийинки салмакта) | 46,3 | 1,0 % | 12 462 | 1,4 % |
| Май өсүмдүктөрү | 17,8 | 0,4 % | 17 054 | 1,9 % |
| **Бардыгы** | **4 804,4** | **100 %** | **892 459** | **100 %** |

Таблицаларда көрүнүп тургандай, картошка, жашылча жана жүгөрү айдоо аянттарынын анча чоң эмес үлүшүн ээлейт (тиешелүүлүгүнө жараша 8,4%, 6,1% жана 11,9%), бирок бул өсүмдүктөр түшүмдүн максималдуу көлөмүн берет (1 289 миң тонна; 1 114 миң тонна; жана 691 миң тонна). КР дан эгин өсүмдүктөрү боюнча Казакстан, Украина, РФ менен атаандашуусу оор болот, анткени, бул өлкөлөрдө айдоо аянттары кенен ал эми Кыргызстанда картошка, жашылча жана жүгөрү өстүрүү боюнча чоң мүмкүнчүлүктөр бар. Кыргыз Республикасында картошка керектелгенден 300% жана жашылча-жемиштер 200% көп өндүрүлөт. Белгилей кетсек, КР өзүн сүт азыктары менен толук камсыздайт. Азыркы учурда дыйкандар айыл чарбасынын айрым технологиялык жетишкендиктерин, мисалы, мыкты сортторду, породаларды, жер семирткичтерди, тоюттарды, тамчылатып жана жамгырлатып сугаруу тутумдарын, мыкты айыл чарба техникаларын ж.б. ийгиликтүү пайдаланып жаткандыгын белгилей кетүү керек. Мунун аркасында жүгөрү, картошка, жашылча, күрүч, пахта, бакча өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгү жогорулайт. Бул төмөндөгү 1-графиктен жана 1-таблицадан көрүнүп турат.

**1-график. КРда айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгү (1 гектардан центнер)**

**2-таблица. КРда айыл чарба өсүмдүктөрүнүн түшүмдүүлүгү (1 гектардан центнер)**



1-графикте көрсөтүлгөндөй жүгөрү, дан, мөмө-жемиш өсүмдүктөрүн, күрүчтү (иштелип чыккандан кийинки салмакта), чийки пахтаны (зачеттук салмакта), буудайды (иштеп чыккандан кийинки салмакта) өндүрүү жаатындагы динамика туруктуу өсүштү чагылдырат. Бул дыйкандардын өсүмдүктөрдү эффективдүү өстүрүү үчүн билимге, ресурстарга жана технологияга чоң салымдарын көрсөтүп турат. Түшүм жыйноо мезгилинде жүгөрүнүн орточо баасы 12-15 сомду түзөт, ал сууну ашыкча пайдаланууну талап кылбайт (пахтага жана бакча өсүмдүктөрүнө салыштырмалуу), Кыргыз Республикасынын бардык өрөөндөрүндө өсө алат жана эң негизгиси аны жыйноо августтун ортосунда эле жүргүзүлүшү мүмкүн.

Фермерлердин мөмө-жемиш өсүмдүктөрүн тандоосу, жалпысынан, көчөттөрдүн мөмө берүүсүнүн көп жылдык цикли, жыйналып жаткан түшүмдүн жогорку маржиналдуулугу, жакшы суроо-талап жана багууда, сугарууда жана жыйноодо чыгымдардын аздыгы менен шартталган. Ошондой эле, нутрициология жаатындагы жалпы заманбап тенденциялар керектөөчүлөрдүн арасында мөмө-жемиштердин популярдуулугунун жогорулашын шарттады, бул дагы фермерлерди бул продуктуларды көбүрөөк өндүрүүгө түртөт.

Күрүч өндүрүү, жалпысынан, Ош жана Баткен облустарында, саздуу дарыялардын нуктарында жайгашкан. Фермерлердин тандоосу бул учурда өндүрүлгөн продукцияга болгон жогорку суроо-талап жана рыноктук баалар менен аныкталат.

Дыйкандардын пахтаны тандоосу, көбүнесе, бир кг үчүн 34 сомдон 45 сомго чейинки салыштырмалуу жогорку сатып алуу наркы менен аныкталган. Пахта өстүрүүдө көп эмгекти талап кылганына карабастан, ал Араван, Кара-Суу жана Базар-Коргон райондорунда фермерлердин сүйүктүү түшүмү бойдон калууда. Дыйкандар пахтанын зыянкечтерге жакын эмес кытай сортторун колдонушат.

2-таблицада КРда түшүмдүүлүктүн негизги тенденциялары чагылдырылат. Ошентип, 1990-жылдан 2021-жылга чейинки мезгилде кант кызылчасы (фабрикалык), бакча азык-түлүгү жана күрүч (иштеп чыккандан кийинки салмакта) жана картошка түшүмдүүлүк боюнча олуттуу өсүшкө дуушар болушкан (тиешелүүлүгүнө жараша 112 %; 46 %; 92% жана 24%). Бул айыл чарба өсүмдүктөрүнө рыноктук суроо-талаптын жогору болушу, ошондой эле фермерлерди аларды өстүрүүнүн кыйла натыйжалуу ыкмаларына акырындык менен окутуу менен шартталган. Дан эгиндери жана жүгөрү сыяктуу өсүмдүктөрдүн түшүмдүүлүгү бүтүндөй байкалган мезгилде өзгөргөн жок жана тиешелүүлүгүнө жараша 8% жана 2,9% түздү. Мындай динамика, жалпысынан, рыноктогу орточо суроо-талап, ошондой эле бул өсүмдүктөрдү кайра иштетүү боюнча натыйжалуу ишканалардын жоктугу менен аныкталат. Май өсүмдүктөрү, арпа, буудай жана жашылчалар боюнча түшүмдүүлүктүн төмөндөшүнө дуушар болууда. Ошентип, байкалган мезгилде май өсүмдүктөрүндө түшүмдүүлүктүн төмөндөшү 21,1%ды, арпада 46,1%ды, буудайда 43,1%ды жана жашылчаларда 4,8%ды түздү. Мындай олуттуу төмөндөө төмөнкү факторлордон кабар берет: фермерлердин бул өсүмдүктөрдү өстүрүүгө болгон кызыгуусунун төмөндүгү, кайра иштетүүнүн жоктугу, рынокто сатып алуу баасынын төмөндүгү, ошондой эле үрөндүн деградациясы жана жердин түгөнүшү.

Айыл чарба тармагы, эгерде туура мамиле жасалса, жарандардын жыргалчылыгын жакшыртуу үчүн экспорттун жакшы көлөмүн жана чет өлкөдөн валюта агымын камсыздай алат. Экспорттук айыл чарба продукциясынын көлөмү жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү аны өстүрүүдө жана кайра иштетүүдө акыркы технологиялык жетишкендиктердин сапатына жана пайдаланылышына толугу менен көз каранды.

Алсак, бүгүнкү күндө Кыргыз Республикасында мал багууда жана сүт өндүрүүдө дүйнөлүк алдыңкы көрсөткүчтөрдөн канчалык артта калганыбызды көрсөткөн төмөнкү сүрөт пайда болду. Экспортто жогорку деңгээлдеги компаниялар гана ийгиликке жетишет.

**2-таблица. Эт үчүн сатылган бир малдын орточо салмагы**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Атылышы** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** |
| Бодо мал, кг. | 280 | 276 | 273 | 272 | 266 |
| Кой, эчки, кг. | 37 | 38 | 36 | 36 | 36 |
| Чочко, кг. | 96 | 97 | 84 | 79 | 66 |
| Жылкы, кг. | 283 | 273 | 273 | 269 | 264 |

2-таблица көрсөткөндөй, Кыргыз Республикасында малдын салмагы азайып бара жаткан тенденция байкалууда. Алсак, мурда бодо малдын орточо салмагынын көрсөткүчү 2015-жылдан 2019-жылга чейин 280 кгдан 266 кгга чейин төмөндөгөн. Мындай терс динамика өлкөдөгү жайыттарды азайтуу процесси, ошондой эле жарандар үчүн капитал салымдары түрүндө чыккан айыл жерлериндеги бодо малдын жана жылкылардын санынын көбөйүшү менен шартталган. Чочколордун орточо салмагы, алардын саны сыяктуу эле, 2015-жылдагы 96 кгдан 2019-жылдагы 66 кгга чейин төмөндөгөн.

**3-таблица. Малдын жана канаттуулардын азыктуулугу**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Атылышы** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** |
| Бир уйдан орточо жылдык сүт өндүрүү, кг. | 1 978 | 1 984 | 1 987 | 2 002 | 2 006 |
| Бир койдон жылдык орточо жүн жыйноо (физикалык салмак), кг. | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,4 |
| Тооктордун орточо жылдык жумуртка өндүрүшү, шт. | 113 | 113 | 113 | 113 | 117 |

3-таблицада малдын жана канаттуулардын өндүрүмдүүлүгү жөнүндө маалыматтар чагылдырылган. Алсак, 2016-жылдан 2020-жылга чейин бир уйдан жылдык орточо сүт өндүрүү көрсөткүчүнүн динамикасы өсүштү түзгөн. Каралып жаткан мезгилдин башында сүт өндүрүү 1987 кг болсо, 2020-жылга карата бул көрсөткүч 2006 кг түзгөн, бирок 1990-жылы бир уйдан 3000 кг ашык болгон. Бул мал фермерлери саан уйлардын породаларын, алардын рационун, ошондой эле багуу шарттарын тандап алууну үйрөнүшкөнүн көрсөтүп турат. Бул тармактагы эң ийгиликтүү кейстер – “Чабрец” дыйкан чарбасы, “Аталык” ЖАК, “Магаран” дыйкан чарбасы жана башкалар.

Бир койдон жылдык орточо жүн алуунун көрсөткүчү олуттуу өзгөргөн жок жана 2,4 кг деңгээлинде калды. Мында тармактын жалпы төмөндөөсүн, Нарын жана Ош облустарындагы кой чарба ишканаларынын жабылышын эске алуу керек. Бүгүнкү күнгө чейин кыргыз тоо мериносунун тукуму сакталып калган Талас облусундагы кой чарбалары өзгөчө көңүл бурат. Жалпысынан Кыргыз Республикасы боюнча кой жана эчки багууга фермер-малчылардын кызыгуусу азайганы байкалууда.

Тооктордун жылдык орточо жумуртка өндүрүшү жогорулоо тенденциясына ээ, бирок байкоонун акыркы жылында гана. Акыркы эки жылда гана бул тармакка олуттуу инвестиция жумшалып, тооктордун жана башка канаттуулардын эң натыйжалуу породалары аныкталып, керектүү өндүрүш жолго коюлган.

**2-график. Аймак боюнча айыл чарба продукциясынын негизги түрлөрүн өндүрүү. (миң тонна)**

2-графиктен көрүнүп тургандай айыл чарба өсүмдүктөрүнүн негизги түрлөрүн өндүрүүнүн көпчүлүк бөлүгү Чүй облусуна туура келет. Бул облуска КР бардык айдоо аянттарынын жарымынан көбү туура келет. Бул айыл чарбасын өнүктүрүү үчүн тарыхый түзүлгөн шарттар, транспорт жолдору, айыл чарба өсүмдүктөрүн кайра иштетүү жана сактоо борборлору бар шаардык агломерациялар сыяктуу техникалык факторлор менен түшүндүрүлөт. Мындан тышкары, Чүй облусунда көптөгөн дарыялар жана суу ресурстары бар, бул жерди иштетүү жана айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүү үчүн идеалдуу шарттарды түзөт.

Айдоо жерлеринин олуттуу үлүшүн республиканын Жалал-Абад, Ош жана Ысык-Көл облустары ээлейт, аларда көлмөлөр, дарыялар жана айдоо жерлери бар. Талас жана Баткен облустарынын аймагынын аздыгынан жана калкынын аздыгынан улам айдоо жерлеринин аянты аз. Нарын облусу, территориясы боюнча эң чоң болгондуктан, айыл чарба өсүмдүктөрүнүн бир катар өсүмдүктөрүн өстүрүү үчүн жагымсыз климаттык шарттарга ээ (картошкадан башка).

**4-таблица. Айыл чарба продукциясын өндүрүүнүн көлөмүнүн өсүшү**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Облус (миң тонна)** | **1991** | **2000** | **2010** | **2021** | **30 жылдагы өсүш** | **Өсүш пайыздар менен** | **Облустун үлүшү** |
| Баткен облусу | 245 | 299 | 357 | 414 | 169 | 69 % | 5,7 % |
| Жалал-Абад облусу | 576 | 754 | 1 082 | 1 355 | 778 | 135 % | 18,6 % |
| Ысык-Көл облусу | 595 | 920 | 1 079 | 1 048 | 452 | 76 % | 14,4 % |
| Нарын облусу | 284 | 425 | 273 | 329 | 45 | 16 % | 4,5 % |
| Ош облусу | 667 | 873 | 1 010 | 1 298 | 631 | 95 % | 17,8 % |
| Талас облусу | 297 | 553 | 622 | 557 | 260 | 88 % | 7,6 % |
| Чүй облусу | 1 747 | 1 863 | 1 848 | 2 288 | 541 | 31 % | 31,4 % |
| **КР боюнча бардыгы:** | **4 412** | **5 686** | **6 272** | **7 289** | **2 877** | **65 %** | **100 %** |

Акыркы 30 жылда айыл чарба продукциясын өндүрүүнүн миң тонна көлөмүнүн өсүшү дээрлик бардык облустарда болуп жатканын көрүп турабыз. Алардын ичинен эң жогорку көрсөткүч Жалал-Абад облусунда (135%) жана Ош облусунда (95%). Эң төмөн Нарын облусунда (4,5%) жана Талас облусунда (7,6%). Нарын облусу боюнча бул калктын негизинен мал чарбачылыкка өткөндүгүн, ал эми Талас облусу боюнча негизги калктын төө буурчакты өстүрүүгө өткөндүгүн түшүндүрөт, бул картошка жана айыл чарба өсүмдүктөрүнүн башка түрлөрүнө салыштырганда тоннадагы физикалык массасынын көлөмү аз, бирок анын экспорттук наркынын жогору болгондугуна (ар дайым 1 кг үчүн 30 сомдон жогору болгон, 2021 – жылы баасы 1 кг үчүн 71 сомду түзгөн) жана узак сактоо мөөнөтүнө байланыштуу пайдалуу. Чүй облусу өлкөнүн жалпы түшүмүнүн 31,4% түзөт жана облус боюнча 30 жылдын ичинде өсүш 31% түздү, бул өсүүнүн кошумча мүмкүнчүлүктөрү жөнүндө айтып турат.

Бүгүнкү күндө айыл чарба продукциясын экспорттоо бир нече жол менен жүрүүдө.

1. Туура шарттарда (температура, нымдуулук) тазалоо, калибрлөө, таңгактоо-сактоо-логистика түрүндө минималдуу иштетүү менен чийки экспорттоо. Бул жерде: а) өз продукциясын чет өлкөгө сатууга аракет кылып жаткан фермерлер (көптөгөн фермерлерде чакан муздаткыч сактоочу жайлар бар); б) айыл чарба продукциясын чет өлкөгө жеткирүүгө контракттары бар жүк ташуучу компаниялар (Глобалика, Экзотика, UBStranzit), в) сактоо жана минималдуу кайра иштетүү шарттары менен өзүнүн логистикалык борборлору бар компаниялар (КыргызЦентрПродукт, Оберон, АгроПродуктАзия) бар. Бул негизинен төмөнкү айыл чарба өсүмдүктөрү: картошка, жүгөрү, жашылча-жемиштер, мөмө-жемиштер, буурчак, жаңгак, тирүү мал, сүт ташуучу машиналардагы сүт, жаңы балык ж. б.

2. Кургатуу, таңгактоо жана сактоо түрүндө кайра иштетүүнүн орточо даражасы менен компаниялар аркылуу экспорттоо. Бул негизинен төмөнкү айыл чарба өсүмдүктөрү: өрүк, кара өрүк, ит мурун, алма, алмурут, таңгакталган эт жана сүт, таңгакталган балык, таңгакталган бал, тоңдурулган азыктар ж. б.

3. Компаниялар аркылуу экспорттоо (жашылча жана эт консервалары, ширелер, джемдер, снектер, сублимация, колбасалар, жарым фабрикаттар, май, сырлар).

Өз кезегинде, кайра иштетүүчү компанияларды үч категорияга бөлүүгө болот:

1. Ар кандай фермерлерден жана жеткирүүчүлөрдөн чийки заттарды сатып алган компаниялар (калктан эт, сүт сатып алган). Бул компанияларда (бренддер: Органик, Атаман, Риха, Салих, Тойбос, Кант-Сүт, Үмүт, Веселый Молочник, Куликовский, Нукура, Данеко, Сары Кыз, Жети Баатыр) сырьёну жок кылуу же керектүү сапатка ылайык келбеген продукцияны алуу (антибиотиктерди, химиялык жер семирткичтерди жана зыянкечтерге жана отоо чөптөргө каршы күрөшүү үчүн препараттарды (гербициддерди, инсектициддерди, пестициддерди) колдонуу) коркунучу бар.

2. Өздөрү үрөн алып келген, өстүрүү методологиясы ж.б. жана фермерлерден өз жерлеринде өстүрүү кызматтарына тапшырык кылган компаниялар. Бул жерде фермерге төмөн маржа сунуштоо коркунучу бар, мындан улам каалоочулардын аз болушуна алып келет. (Кайыңды-Кант, Продимпекс, Бай Элим, ТоматКг, Айлана, Дары земли, Вкус солнца, Десерт сыяктуу компаниялар).

3. Продукцияны өз жеринде же ижарага алган жеринде өстүргөн компаниялар (эт жана сүт үчүн малы, кездеме үчүн пахтасы бар). Бул компаниялар (Аталык, Чабрец, АгроКуш, Текстиль Транс) жердин жетишсиздигинен жана ири компаниянын тобокелдигинен жапа чегишет.

**Текстиль жана тигүү продукциясы**

Кыргыз Республикасынын тигүү сектору 2008-жылдан баштап, салык салуунун патенттик тутуму колдонулган мезгилде, жумуш орундарын тез түзүү жана калктын эмгек акысынын пайда болушу үчүн олуттуу локомотив катары өзүн көрсөтүүдө. Кыргызстанда тигүү цехтери РФнын жана КМШнын башка өлкөлөрүнүн рыногунда сезонго тез көнө алгандыгынын жана арзан баадагы буюмдар үчүн моданын аркасында өз ордун ээледи. Кытай, Түркия, Түштүк Корея, ӨР ж.б. өлкөлөрүнөн келген кездемелер жана фурнитуралар менен кыргыз тигүү цехтери кийимдерди тез тигип, РФ жана КМШ өлкөлөрүнүн рынокторуна жөнөтүшөт.

Акыркы 2-3-жылдары негизги өндүрүштүк регион Бишкек жана Чүй облусунун борборго жакын райондору болуп саналат. Жумушчу күчкө баанын кымбатташынан жана анын тартыштыгынан улам өлкөнүн башка аймактарында да тигүү цехтери ачыла баштады. Тигүү цехтеринин бизнес моделдерин шарттуу түрдө үч топко бөлүүгө болот:

1. 60% - бул 5-15 тигүү машинка бар чакан тигүү цехтери, анын ичинде үй устаканалары. Бул жерде бир үтүккө 9 тигиш, зарылдыгына жараша 1 кескич жана 1 таңгактоочу иштейт. Бул бизнес моделинде цех үчүн негизги көйгөйлөрдүн бири заказдардын туруксуздугу болуп саналат, бирок өзгөчө аялдар үчүн плюс- бул алыскы айылдардагы мындай цехтердин ишмердүүлүгүнө чейин үйдө иштөө мүмкүнчүлүгү. Кардарлар үчүн плюс, цехтин курулушуна жана иштешине инвестиция салбастан, өз продукциясын алуу мүмкүнчүлүгү, бирок минус убакыт жана акча үчүн логистикалык чыгымдар болуп саналат. Сапатты контролдоо жаатында жогорку тобокелдиктер бар.

2. 30% - бул 20-50 тигүү машинка бар орто тигүү цехтери. Бул цехтер үчүн төмөнкүдөй көйгөйлөр бар: тажрыйбалуу кызматкерлердин болушу, капиталдык чыгымдар, заказдарды издөө, жүктөө жана логистика маселелери.

3. 10% - ири тигүү цехтери, 70тен ашык тигүү машинка бар (Cool Broth, Салкын (ТрансТекстиль), Азияр). Бул жерде маанилүү жагдайлар тажрыйба, капиталдык чыгымдар жана туруктуу ири заказдардын болушу.

2021-жылы “Текстиль” товардык топторуна экспорттун товардык түзүмүндө экспорттун көлөмү 151 млн.:

*• 61 кийим-кече жана кийим-кече буюмдары, машина же кол менен токулган трикотаж*

*• 52 пахта*

*• 62 машина же кол менен токулган трикотаждан башка кийим-кече жана кийим-кече буюмдары*

*• 54 химиялык жиптер; химиялык текстилдик материалдардан жасалган жалпак жана окшош жиптер*

*• 94 эмерек; шейшептер, матрацтар, матрацтын негиздери, диван жаздыктары жана эмеректин ушуга окшош бастырма буюмдары; башка жерде аты аталбаган же кошулбаган шам чырактар жана жарык берүүчү жабдуулар; жарык көрнөктөр, аты же аталышы же дареги жазылган жарык такталар жана ушул сыяктуу буюмдар; курама курулуш конструкциялары*

*• 63 башка даяр текстиль буюмдары; топтомдор; колдонулган кийим жана текстиль буюмдары; чүпүрөк*

*• 51 жүн, майда же орой жаныбарлардын чачы; жип жана кездеме, аттын жүнүнөн жасалган*

*• 60 машина же колго токулган токулган кездемелер*

*\* 57 килемдер жана башка текстиль буюмдары*

*\* 55 химиялык булалар*

*• 65 баш кийимдер жана алардын бөлүктөрү.*

“Текстиль” товардык топтору үчүн экспорттук рыноктор катары төмөнкү импорттоочу өлкөлөр бөлүнөт, аларга Кыргыз Республикасынан экспорттун көлөмүнүн 99% ашыгы туура келген:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Россия;* 2. *Турция;* 3. *Казакстан;* | 1. *Өзбекстан;* 2. *Латвия;* 3. *АКШ.* |

Ошондой эле Россия, Түркия жана Казакстанга Кыргыз Республикасынын экспортунун көлөмүнүн 93% туура келгенин белгилей кетүү керек.

Белгилей кетсек, тигүү тармагында атаандаштык эмгек акысын алган 300 миңден ашуун жаран иштешет. Өнөр жай экспорту боюнча баалуу металлдардан жана айыл чарба продукцияларынан кийин үчүнчү орунда турат. Айтор, көптөгөн ишканалар көмүскөдө. Сектор чийки заттын импортуна сезимтал, аны жеткирүүчү Кытай, Өзбекстан, ошондой эле Түштүк Корея, Түркия, Индия жана Италия.

Россияга каршы санкциялардын айынан Кыргыз Республикасы үчүн кийимдин жана бут кийимдин тартыштыгын жабуу жагында кеңири мүмкүнчүлүктөр ачылды. Россияга (80% кийим) жана Казакстанга (17% кийим) кийимдердин жыл сайын орточо 100 млн. АКШ доллар туруктуу расмий экспорту белгиленүүдө. Тигүү тармагы үчүн чийки заттын экспорту жыл сайын орточо 40-50 млн. КЭРге 800-850 миң АКШ долл. 1500-2500 тонна жүн жана 35 млн. АКШ долл. 15000-27000 тонна таралбаган пахта буласы кетет. Ошондой эле, ата мекендик тигүү секторун өзүнүн пахтасынын, жүнүнүн, синтетикалык кездемелеринин эсебинен 50% өздүк сырьё менен камсыздоо мүмкүнчүлүгү бар. Ошол эле учурда ата мекендик компаниялар эл аралык деңгээлдеги компаниялар менен иштөөгө даяр. Тармакта бир катар көйгөйлөр бар, анын ичинде КНСтин кайтарылбай калышы, бул бүтүндөй өндүрүштүн кескин кымбатташына, чийки зат сатып алуу, кредит алуу сыяктуу маселелерди операциялык деңгээлде чечүү мүмкүнчүлүгүнүн жоктугу, квалификациялуу кадрлардын жетишсиздиги ж. б.

***Өсүмдүктөрдөн алынган жаңы жана кайра иштетилген продукция***

***Жашылча-жемиштерден жаңы жана кургатылган продукция***

***Жашылча-жемиштер***

*07 жана 08 товардык топторго экспорттун товардык түзүмүндө 2021-жылы экспорттун көлөмү 1,658. 9 млн. АКШ долларын түзгөн, анын ичинен төмөнкү 10 товардык позицияны бөлүп көрсөтүү керек:*

*- 0713 - жашылча буурчак өсүмдүктөрү кургатылган, кабыгы тазаланган, үрөн кабыгы же кабыгы жок, майдаланган же майдаланган;*

*- 0813 - кургатылган жемиштер (0801-0806 товардык позицияларындагы жемиштерден тышкары); ушул топтогу жаңгак же кургатылган жемиштердин аралашмасы;*

*- 0802-жаңы же кургатылган, кабыгы тазаланган же кабыгы жок, кабыгы бар же кабыгы жок башка жаңгактар;*

*- 0701-жаңы же муздатылган картошка;*

*- 0809- өрүк, алча жана кокон гилас, шабдаалы (нектариндерди кошкондо), кара өрүк жана тёрн;*

*- 0808-алма, алмурут жана айва;*

*- 0703-жаңы же муздатылган пияз, шалот, сарымсак, пияз жана башка пияздуу жашылчалар;*

*- 0708 - буурчак өсүмдүктөрү, кабыгы же кабыгы жок, жаңы же муздатылган;*

*- 0806-жүзүм, жаңы же кургатылган;*

*- 0706-жаңы же муздатылган сабиз, шалкан, ашкана кызылчасы, козлобородник, тамыр сельдерей, чамгыр жана башка ушул сыяктуу жегенге жарактуу тамыр жашылчалар.*

07 жана 08 товардык топтору үчүн экспорттук рынокторго төмөнкү 10 биринчи импорттоочу өлкөлөр бөлүнөт, аларга Кыргыз Республикасынан экспорттун көлөмүнүн 93% ашыгы туура келген:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Россия Федерациясы;* 2. *Турция;* 3. *Афганистан;* 4. *Сербия;* 5. *Казакстан;* | 1. *Өзбекстан;* 2. *Сирия Араб Республикасы;* 3. *Македония;* 4. *Болгария;* 5. *Грузия.* |

Ошондой эле, алгачкы 5 импорттоочу өлкөгө Кыргыз Республикасынын экспортунун көлөмүнүн 81% туура келгенин белгилей кетүү керек.

**6-таблица. Экспорттоочу товардык позициялар жана алдыңкы дүйнөлүк импорттоочулар**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товардык субпозициялар (ТЭИ ТН кодунун 6 цифрасы) | КРден экспорттун көлөмү, миң АКШ долл. | КРдан алдыңкы продукция импорттоочулар (2021-жылдагы КР экспортундагы үлүш) | Алдыңкы импорттоочулар (импорттун көлөмү жана 2021-жылдагы дүйнөлүк импорттун үлүшү) |
| 081340 – башка жемиштер – шабдалы, алмурут, папайя, тамаринд ж. б. | 35165 | Россия (99,5%) | АКШ (195 млн. долл., 19,1%)  КЭР (191 млн. долл., 18,7%)  Германия (87 млн. долл., 8,5%)  Улуу Британия (39 млн. долл., 3,8%)  Канада (39 млн. долл., 3,8%) |
| 081310 – кургатылган өрүк | 9755 | Россия (98,2%) | АКШ (65 млн. долл., 14,8%)  Германия (39 млн. долл., 8,9%)  Франция (38 млн. долл., 8,7%)  Улуу Британия (28 млн. долл., 6,4%)  Россия (21 млн. долл., 4,7%) |
| 081330 – кургатылган алма | 1863 | Германия (47,3%)  Россия (39,5%)  Турция (12,6%) | АКШ (40 млн. долл., 21,6%)  Германия (35 млн. долл., 18,8%)  Канада (12 млн. долл., 6,4%)  Нидерланды (10 млн. долл., 5,2%)  Австрия (9 млн. долл., 4,6%) |
| 081350 – жаңгак же кургатылган жемиш аралашмалары | 919 | Россия (97,9%)  Монголия (1,2%) | Франция (44 млн. долл., 13,5%)  Улуу Британия (39 млн. долл., 12,2%)  Германия (24 млн. долл., 7,6%)  Бельгия (20 млн. долл., 6,3%)  Нидерланды (18 млн. долл., 5,5%) |
| 081320 – кургатылган кара өрүк | 474 | Германия (45,6%)  Турция (17,7%)  Украина (15,2%)  Россия (11%) | Германия (38 млн. долл., 6,9%)  Бразилия (34 млн. долл., 6,2%)  Россия (33 млн. долл., 6,1%)  Япония (32 млн. долл., 5,9%)  Италия (32 млн. долл., 5,8%) |

**7-таблица. Экспорттоочу товардык позициялар жана алдыңкы дүйнөлүк импорттоочулар**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товардык субпозициялар (ТЭИ ТН кодунун 6 цифрасы) | Кыргыз Республикасынан экспорттун көлөмү, миң АКШ долл. АКШ | КРдан алдыңкы продукция импорттоочулар (2021-жылдагы КР экспортундагы үлүш) | Алдыңкы импорттоочулар (импорттун көлөмү жана 2021-жылдагы дүйнөлүк импорттун үлүшү) |
| 080232\* – кабыгынан ачылган жаңы же кургатылган жаңгак, | 4524 | Россия (38,9%)  Молдова (22%)  Грузия (15,8%)  Турция (14,7%)  Азербайжан (4,8%) | Германия (267 млн. долл., 15,7%)  Япония (132 млн. долл., 7,7%)  Испания (125 млн. долл., 7,3%)  Түштүк Корея (98 млн. долл., 5,7%)  Канада (76 млн. долл., 4,4%) |
| 080251 – жаңы же кургатылган мисте, кабыгы менен | 1703 | Өзбекстан (47,2%)  Турция (35,5%)  Россия (17,3%) | КЭР (612 млн. долл., 26,1%)  Германия (396 млн. долл., 16,8%)  Испания (130 млн. долл., 5,5%)  Индия (127 млн. долл., 5,4%)  Италия (126 млн. долл., 5,4%) |
| 080231\* – жаңы же кургатылган жаңгак, кабыгы менен | 1504 | Россия (73,3%)  Түркмөнстан (8,5%)  Турция (7,7%)  Грузия (4,2%)  Казакстан (2,1%) | Турция (155 млн. долл., 15,7%)  БАЭ (142 млн. долл., 14,4%)  Италия (120 млн. долл., 12,3%)  Мексика (105 млн. долл., 10,7%)  Индия (74 млн. долл., 7,5%) |
| 080252 – жаңы же кургатылган мисте, кабыгы менен | 1120 | Турция (80%)  БАЭ (8,1%)  Ирак (7,6%)  Индия (2,8%) | Германия (150 млн. долл., 20,5%)  Италия (127 млн. долл., 17,4%)  Индия (81 млн. долл., 11,1%)  Сауд Аравиясы (65 млн. долл., 8,9%)  Турция (53 млн. долл., 7,2%) |

20 “жашылчаларды, жемиштерди, жаңгактарды же өсүмдүктөрдүн башка бөлүктөрүн кайра иштетүү продуктулары” товардык тобуна экспорттун товардык түзүмүндө (2009 – ширелер товардык позициясынан тышкары ), 2021-жылы экспорттун көлөмү 5,29 млн.түздү, анын ичинен төмөнкүлөрдү кароого болот:

• *2002- уксус же уксус кислотасы кошулбастан бышырылган же консерваланган помидор;*

*• 2008-башка ыкма менен даярдалган же консерваланган, кант же башка таттуу кылуучу заттарды же спиртти камтыган же камтыбаган, аталышы аталбаган же кошулбаган жемиштер, жаңгактар жана өсүмдүктөрдүн башка жегенге жарактуу бөлүктөрү;*

*• 2005-2006- товардык позициядагы продуктулардан тышкары, тоңдурулбаган, уксус же уксус кислотасын кошпостон даярдалган же консерваланган башка жашылчалар;*

*• 2007-джемдер, жемиш желелери, мармеладдар, жемиш же жаңгак пюреси, жемиш же жаңгак пастасы, жылуулук иштетүү жолу менен, анын ичинде кант же башка таттуу заттарды кошуу менен алынган;*

*• 2001- жашылча-жемиштер, жаңгактар жана өсүмдүктөрдүн башка жегенге жарактуу бөлүктөрү уксус же уксус кислотасы менен бышырылган же консерваланган.*

Товардык топ үчүн 20 “жашылчаларды, мөмөлөрдү, жаңгактарды же өсүмдүктөрдүн башка бөлүктөрүн кайра иштетүүнүн продуктулары” товардык тобу үчүн экспорттук рыноктор катары төмөнкү импорттоочу өлкөлөр бөлүнөт, аларга КРдан экспорттун көлөмүнүн 93% ашыгы туура келген:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Россия;* 2. *Казакстан;* 3. *Өзбекстан;* | 1. *Германия;* 2. *Тажикстан;* 3. *Япония.* |

Ошондой эле Россия менен Казакстанга Кыргыз Республикасынын экспортунун көлөмүнүн 88% туура келгенин белгилей кетүү керек.

1 кг жашылча/ жемиш/ жаңгак/ буурчак өсүмдүктөрүнүн экспорттук бааларын талдоо кайра иштетилген жана кайра иштетилбеген абалда экспорттун баасы боюнча айырма абдан маанилүү. 2019-жылдан 2021-жылга чейин капуста/ картошка/ пияз/ жашылчалардын экспорту боюнча баа 3,2 ден 18,8 сомго чейин болсо, консерваланган түрдөгү жашылчалардын баасы 74,7 ден 97,1 сомго чейин, тоңдурулган жашылчалар боюнча 23,2 сом, кургатылган жашылчалар боюнча 85,1 ден 148,1 сомго чейин. Жаңы жемиштер 2021-жылы 16,3 сомдон, ал эми тоңдурулган жемиштер 57,7 сомдон сатылды, мында консервалар 126 сомдон сатылды. Мөмө жана жашылча ширелери экспортко 30,5 сомдон 48,4 сомго чейинки баада, ал эми даярдалган же консерваланган жашылчалар 67 сомдон 107,9 сомго чейинки баада кеткен. Джемдер 67,5тен 206,7 сомго чейинки баада сатылган. Ошондой эле продукцияны сактоо мөөнөтү бир нече күндөн бир нече айга чейин өсүп, кайра иштетилген жашылча-жемиштерди ташуу мүмкүнчүлүгү миңдеген километрге өсөөрүн эске алуу керек. Мунун баары айыл чарба продукцияларын кайра иштетүү көлөмүн көбөйтүү зарылчылыгынын пайдасына сүйлөйт.

**8-таблица. 1 кг продукция үчүн экспорттук баалар (киреше / көлөм).**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Код** | **Бирдиктин баасы (1 кг үчүн)** | **2019** | **2020** | **2021** |
| 0701 | Картошка | 12,2 | 9,0 | 10,0 |
| 0702 | Помидор | 51,8 | 17,3 | 10,7 |
| 0703 | Пияз, сарымсак | 13,4 | 15,6 | 18,8 |
| 0704 | Капуста | 3,2 | 6,9 | 3,6 |
| 0706 | Сабиз, ашкана кызылчасы жана ушул сыяктуу жегенге жарактуу | 12,9 | 14,4 | 16,3 |
| 0709 | Башка жашылчалар | 26,4 | 9,6 | 14,4 |
| 0710 | Тоңдурулган жашылчалар | - | - | 23,2 |
| 0711 | Консерваланган жашылчалар кыска мөөнөттө сактала турган | 74,7 | 79,6 | 97,1 |
| 0712 | Кургатылган жашылчалар | 148,1 | 111,0 | 85,1 |
| 0713 | Жашылча буурчак кургатылган | 55,5 | 43,4 | 71,6 |
| 0802 | Башка жаңгактар | 61,6 | 101,0 | 54,7 |
| 0808 | Алма, алмурут жана айва, жаңы | 36,0 | 17,6 | 20,7 |
| 0809 | Өрүк, алча, кокон гилас, шабдаалы, кара өрүк жана терн, | 42,8 | 17,0 | 21,7 |
| 0810 | Башка жаңы жемиштер | 79,2 | 17,7 | 16,3 |
| 0811 | Тоңдурулган жемиш | - | - | 57,7 |
| 0813 | Кургатылган жемиштер, жаңгак аралашмасы же кургатылган жемиштер | 46,3 | 46,0 | 184,3 |
| 2001 | Уксус менен консерваланган жашылчалар, жемиштер, жаңгактар | 34,5 | 50,5 | 50,1 |
| 2002 | Уксуссуз даярдалган же консерваланган помидор | 32,6 | 37,4 | 70,8 |
| 2005 | Бышырылган же консерваланган башка жашылчалар. | - | 107,9 | 67,0 |
| 2007 | Джемдер, желе, мармеладдар, жемиш-жаңгак пюреси | 122,1 | 206,7 | 67,5 |
| 2008 | Жемиштер, жаңгактар, бышырылган же консерваланган | 207,0 | 65,8 | 126,0 |
| 2009 | Жашылча-жемиш ширелери | 35,3 | 30,5 | 48,4 |
| 2103 | Соустарды даярдоо үчүн азыктар, даяр соустар | - | - | 87,0 |

**Сүт азыктары жана табигый бал**

04 товардык топко экспорттун товардык түзүмүндө 2021-жылы экспорттун көлөмү 52,4 млн. АКШ долларын түзгөн, анын ичинен төмөнкү 7 товардык позицияны бөлүп көрсөтүү керек:

• *0401-коюуланбаган жана кант же башка таттуу кылуучу заттар кошулбаган сүт жана каймак;*

*• 0402- коюлтулган же кант же башка таттуу кылуучу заттар кошулган сүт жана каймак;*

*• 0403- йогурт; айран, уютулган сүт жана каймак, кефир жана башка ачытылган же ачытылган сүт жана каймак, коюлтулган же коюуланбаган, кант же башка таттуу заттар кошулган же кошулбаган, даамдуу-жыпар жыттуу кошулмалары бар же кошулбаган, жемиш, жаңгак же какао кошулган же кошулбаган;*

*• 0404-кант же башка таттуу кылуучу заттар кошулган же кошулбаган коюлтулган же коюуланбаган сүт сары суусу; башка жерде аты аталбаган же кошулбаган, кант же башка таттуу кылуучу заттар кошулган же кошулбаган сүттүн табигый компоненттеринен жасалган азыктар;*

*• 0405-сүттөн жасалган каймак май жана башка майлар жана майлар; сүт пасталары;*

*• 0406-сыр жана быштак;*

*• 0409-органикалык бал.*

04 товардык тобу үчүн экспорттук рыноктор төмөнкү 10 биринчи импорттоочу өлкөлөрдү бөлүп көрсөтөт, аларга Кыргыз Республикасынан экспорттун көлөмүнүн 93% ашыгы туура келген:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Казакстан;* 2. *Россия;* 3. *Өзбекстан;* 4. *БАЭ;* 5. *Япония;* | 1. *Сауд Аравиясы;* 2. *Кувейт;* 3. *АКШ;* 4. *Малайзия;* 5. *Франция.* |

Ошондой эле Казакстан менен Россияга Кыргыз Республикасынын экспортунун көлөмүнүн 93% туура келгенин белгилей кетүү керек. ТЭИ ТН 04 товардык позициясынан продукциянын глобалдык импорту 2021-жылы 100,3 млрд АКШ долларын түздү, мында рыноктун акыркы 5 жылдагы динамикасы акчалай туюнтууда 3% орточо жылдык өсүш деңгээлинде турат.

Белгилей кетчү нерсе, сүт тармагынын олуттуу өнүгүүсү Чүй, Ысык-Көл жана Талас облустарында гана бар, бул жайыттардын жана продукцияны сатып алган сүттү кайра иштетүүчү ишканалардын болушуна байланыштуу. Белгилей кетсек, 1 литр сүттү экспорттоо боюнча сатуу баасы 2015-жылы 26 сомдон 2021-жылы 40 сомго чейин жеткен.

Ошондой эле, тармакта ушул эле багыттагы кайра иштетилген продуктулардын (консерваланган эттин ордуна тирүү салмактагы эт, сыр, каймак, кургак сүттүн ордуна таза сүт ж.б.) импорту менен чийки заттарды экспорттоо тенденциясы байкалууда. Бул кайра иштетүүчү ишканалардын фермерлерден сырьёну сатып алууга чектелген жүгүртүү каражаттары, сырьёлук базанын кайра иштетилген жерден алыс болушу менен шартталган.

Кыргыз Республикасында 35 000 тоннага чейин жогорку сапаттагы бал өндүрүү мүмкүнчүлүгү бар, экспорттук баасы 1 кг 4,3 АКШ долларын же 150 млн АКШ долларын түзөт. Ошондой эле ХАССП системасы боюнча толук кандуу кайра иштетүүчү 8 цех бар. Аарычылык тармагында “Global GAP” стандарттарын киргизүү зарылдыгы тууралуу түшүнүк бар, ал үчүн КР Айыл чарба министрлигинин тиешелүү түзүмдүк бөлүмү керек. Муну менен бирге ЕБден өнөктөштөрдүн Кыргыз Республикасындагы лабораторияларды окутууга жана аккредитациялоого даярдыгы, ошондой эле КЭР үчүн 5G сертификатына аккредитациялануучу лабораторияны куруу боюнча КЭР долбоорун ишке ашыруу мүмкүнчүлүгү белгиленет. Ошондой эле аарычылар үчүн 180 сааттык окуу программасы иштелип чыгып, аягында кабыл алынган курс тууралуу сертификат берилет.

Ошону менен бирге, аарычылык секторунда бир катар көйгөйлөр бар. Атап айтканда, азыркы учурда Кыргыз Республикасынын лабораториялары колдо болгон анализдерден 2-3 антибиотик боюнча позицияларды гана бере алат. Ошол эле учурда, талап кылынган минималдуу тизме 41 нерсени камтыйт. Бул өндүрүүчүлөрдүн чет өлкөлөрдөгү бардык анализдерди кайра тапшыруусуна алып келет. Ошондой эле, пасекаларды эсепке алуу жол-жоболорунан жана реестринин ченемдик-укуктук жөнгө салуусунун өркүндөтүлбөгөндүгү 5G экспортуна жана сертификатын алууга тоскоолдук болуп саналат. Азыркы учурда КРдан бал өндүрүүчү ЕСдин жана КЭРдин аймагына 5G сертификатын алуудагы көйгөйлөрдөн улам киргизилбей жатат. ошондой эле азыркы учурда ветеринардык реестрде болгону 110 аары үй-бүлөсү бар, мында аарылардын 95 пайызы реестрде жок. Аарычылардагы эскирген жана толук эмес билим аарыларды туура эмес дарылоого алып келет. Буга учурдагы атайын окуу жайларындагы начар окуу программасы себеп болгон. Жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдары тарабынан убактылуу сезондук участокторду бал челектерге бөлүүнүн балансталбаган программасы. Мисалы, 50 уюгу бар бал челекти жайгаштыруу көйгөй болуп саналат, ага болгону 10 сотых керек.

**Эт азыктары**

Экспорттун товардык түзүмүндө 02 “эт жана тамак-аш эт субпродуктулары” товардык тобуна, 1601 “Эттен, эт субпродуктуларынан, кандан же курт-кумурскалардан жасалган колбаса жана ушул сыяктуу азыктар; алардын негизинде даярдалган даяр тамак-аш азыктары” жана 1602 “Эттен, эт субпродуктуларынан, кандан же башка курт-кумурскалардан жасалган даяр же консерваланган азыктар” товардык позицияларында экспорттун көлөмү 2021-жылы 1,6 млн., мында 3 товардык позицияны бөлүп кароо керек:

*• 0204- жаңы, муздатылган же тоңдурулган козу же эчки эти;*

*• 1601-колбаса жана эттен, эт субпродуктуларынан, кандан же курт-кумурскалардан жасалган ушул сыяктуу азыктар; алардын негизинде даярдалган даяр тамак-аш азыктары;*

*• 1602-эттен, эт субпродуктуларынан, кандан же курт-кумурскалардан жасалган даяр же консерваланган азыктар.*

Экспорттук рыноктордо жогоруда аталган товардык позициялар үчүн төмөнкү импорттоочу өлкөлөр бөлүнөт:

*• 0204-БАЭ (100%);*

*• 1601-Казакстан (93,1%), РФ (6,2%);*

*• 1602-КЭР (30,2%), Пакистан (18,6%), Түркия (18,6%) жана БАЭ (6,8%).*

**9-таблица. Экспорттоочу товардык позициялар**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товардык субпозициялар (ТЭИ ТН кодунун 6 цифрасы) | КРдан экспорттун көлөмү, миң АКШ долл. АКШ | КРдан алдыңкы продукция импорттоочулар (2021-жылдагы КР экспортундагы үлүш) | Алдыңкы импорттоочулар (импорттун көлөмү жана 2021-жылдагы дүйнөлүк импорттун үлүшү) |
| 020421- жаңы же муздатылган: койдун бүтүн же жарым-жартылай эти | 260 | БАЭ (100%) | Франция (75 млн. долл., 30,4%)  БАЭ (48 млн. долл., 19,3%)  Италия (40 млн. долл., 16,2%)  Сауд Аравиясы (22 млн. долл., 9%)  Катар (21 млн. долл., 8,6%) |
| 160100\* – эттен, эт субпродуктуларынан, кандан же курт-кумурскалардан жасалган колбаса жана ушул сыяктуу азыктар; алардын негизинде даярдалган даяр тамак-аш азыктары | 966 | Казакстан (93,1%)  Россия\*\* (6,2%) | Германия (775 млн. долл., 13%)  Улуу Британия (708 млн. долл., 11,9%)  Франция (408 млн. долл., 6,8%)  Бельгия (340 млн. долл., 5,7%)  Канада (251 млн. долл., 4,2%) |
| 160250\* - бодо малдын этинен, ич-эттен, кандан жасалган даяр же консерваланган азыктар | 295 | КЭР (29,8%)  Турция (18,6%)  Пакистан (18,6%)  БАЭ (6,8%)  Афганистан (3,4%) | АКШ (696 млн. долл., 27,7%)  Улуу Британия (217 млн. долл., 8,6%)  Канада (190 млн. долл., 7,6%)  Германия (139 млн. долл., 5,6%)  Гонконг (104 млн. долл., 4,2%) |

Эт жана эт продукцияларын экспорттоону талдоо 2015-жылдан 2021-жылга чейин тирүү малдын туруктуу сатылышын көрсөтөт (жылкылар жана эшектер 2-7 млн. АКШ доллары, бодо малдар 2ден 8 млн. АКШ долл., кой-эчкилер 1ден 5 млн. долл. чейин. АКШ). Жылкылар жана эшектер Казакстанга жана Кытайга; бодо мал негизинен Өзбекстанга. Колбаса азыктарын сатууну көбөйтүү боюнча трендди 2018-жылдан тартып 270 миң АКШ долларынан баштап 2021-жылдагы 1 млн. АКШ долл белгилөө зарыл. Жеткирүүлөр негизинен Казакстанга кетет жана 2021-жылдан баштап Россия жана ӨР менен жеткирүүлөр башталат. Жеткирүү баасы 1 кг. Казакстанга колбаса 156 сом, Россияга 336 сом, Өзбекстанга 330 сом. Ошондой эле 1 668 миң чейин даяр же консерваланган эт азыктарын сатууну 2015-жылдан 1 668 миң АКШ долл. 2021-жылдагы 295 миң АКШ долларына чейин азайтуу боюнча динамика көрүүгө болот. Сатуу негизинен Монголия менен Түркияга болгон.

**Балык азыктары**

03 “балык жана рак сымалдуулар, моллюскалар жана башка суу омурткасыздары” товардык тобуна экспорттун товардык түзүмүндө 2021-жылы экспорттун көлөмү 17,4 млн. түздү, анын ичинен төмөнкүдөй 4 товардык позицияны бөлүп кароого болот:

• *0302-жаңы же муздатылган балык, 0304 товардык позициядагы балыктын филесин жана башка этин кошпогондо;*

*• 0303-0304 товардык позициядагы балыктын филесин жана балыктын башка этин кошпогондо, балмуздак балыгы;*

*• 0304-балык филеси жана башка балык эти (фаршты кошкондо), жаңы, муздатылган же балмуздак;*

*• 0305-кургатылган, туздалган же туздуу балык; ышталган, ышталбаган же ышталганга чейин же бышырылбаган балык.*

Ошондой эле бул бөлүмдө 160432 “осетр икрасын алмаштыруучулар (лосось икрасы)” товардык субпозициясы каралат.

03 товардык тобу үчүн экспорттук рыноктор төмөнкү 4 биринчи импорттоочу өлкөнү бөлүп көрсөтөт, аларга Кыргыз Республикасынан экспорттун көлөмүнүн 99% ашыгы туура келген:

1. *Россия;*
2. *Казакстан;*
3. *Литва;*
4. *Беларусь.*

Ошондой эле Казакстан менен Россияга Кыргыз Республикасынын экспортунун көлөмүнүн 94,4% туура келгенин белгилей кетүү керек.

Белгилей кетсек, Кыргыз Республикасында 200 000 тоннага чейин балык өстүрсө болот, бул форелдин экспорттук баасы 2021-жылга 4,5 АКШ долларын түзөт, өлкөнүн экономикасына 900 млн. АКШ долл. алып келет, Кыргыз Республикасынын 2021-жылдагы бардык экспортунда 1,6 млрд. АКШ. долл. Чүй жана Ысык-Көл, Жалал-Абад облустарында гана балык чарбаларынын көрүнүктүү өнүгүүсү байкалууда. Мында ХАССП стандарттарына жооп берген балыкты кайра иштетүү боюнча бир нече цехтер керек. Кант шаарында кубаттуулугу айына 300 тоннаны түзгөн балык тоюттарын өндүрүү ачылды. ЕАЭБдин Евразия балык альянсында КРдан айрым ишкерлер турат, аларга жеткирүү өтүнүчү жасалат. Изилденбеген оорулар балык секторунун негизги коркунучу. Бир клеткалуу микроорганизм пайда кылган учурда чарбалардагы балыктын 20%дан 100%га чейини кырылган. Ошондой эле жерлердин аяктабаган укуктук документтери жана балык чарбаларынын ченемдик таризделиши ишкерлерди узак мөөнөттүү жана ири инвестициялар үчүн алсыз кылат. Садоктук чарбаларды куруу зарыл жана келечекте балык өстүрүү тармагынын толук кандуу кластерин түзүү керек. Ошону менен бирге сектордо бир катар көйгөйлөр бар, атап айтканда:

• Ооруларды тез аныктоо жана аларды дарылоо үчүн тажрыйбалуу ветеринарлар, ихтиологдор, ихтиопатологдор жана керектүү лабораториялар жок;

• Кыргыз Республикасында тоют өндүрүшүнүн жоктугу, бул жеткирүүнү турукташтырууга, өздүк наркын төмөндөтүүгө, өлкөдө көбүрөөк пайда калтырууга мүмкүндүк бермек;

• икраны чет өлкөдөн алып келүү, бул икра менен бирге тышкы ооруларды алып келүү коркунучу;

• тоют менен камсыздоонун үзгүлтүккө учурашы жана алардын туруксуз баалары. Россияга каршы санкциялар киргизилгенден бери тоюттун олуттуу жетишсиздиги байкалууда, анткени мурда тоюттардын көбү Россиянын аймагы аркылуу келген.

**Алкоголсуз суусундуктар, анын ичинде улуттук суусундуктар**

2021-жылы алкоголсуз суусундуктарга кирген товардык позицияларга экспорттун товардык түзүмүндө экспорттун көлөмү 4,15 млн. АКШ долл түздү, анын ичинен төмөнкүлөрдү ажыратып кароого болот:

• 2202 - 2009-товардык позициядагы жемиш, жаңгак же жашылча ширелерин кошпогондо, кант же башка таттуу кылуучу, же даам-жыпар жыттуу заттарды камтыган минералдык жана газдалган суулар жана башка алкоголсуз суусундуктар

• 2009-жемиш же жаңгак ширелери (анын ичинде жүзүм суслосу жана кокос суусу) жана ачытылбаган жана спирт кошулбаган, кант же башка таттуу заттар кошулган же кошулбаган жашылча ширелери

• 2201-суу, анын ичинде табигый же жасалма минералдык, газдалган, кант кошулбаган же башка таттуу, же даам-жыпар жыттуу заттар; муз жана кар.

Жалпысынан белгилей кетүүчү нерсе, КР экспортунун географиясы КМШ, Жакынкы Чыгыш жана Европа өлкөлөрү менен чектелген. Азык-түлүк категориясы үчүн төмөнкү өлкөлөр:

• салттуу рыноктор: Россия, Казакстан, Түркия, Өзбекстан, Сербия, Македония, Болгария, Грузия, Азербайжан, Германия, Тажикстан, Ирак, БАЭ, Иран, КЭР .

• келечектүү рыноктор: Афганистан, Сирия, Молдова, Индия, Монголия, Черногория, Босния жана Герцеговина, Беларусь, Польша, Словения, Түркмөнстан, Япония, Пакистан, Сауд Арабиясы, Румыния, Украина, Кувейт, Албания, АКШ, Литва, Түштүк Корея, Нидерланды жана Армения.

Жеңил өнөр жай продукциясы категориясы үчүн төмөнкү өлкөлөр:

• Салттуу- Россия, Түркия жана Казакстан.

• Келечектүү- Өзбекстан, Латвия, КЭР, Иран, Германия жана АКШ.

Каралып жаткан товардык секторлордун алкагында Кыргыз Республикасынан продукцияны экспорттоо келечегине таасир эте турган бир катар факторлор бар. Алардын ичинен төмөнкүлөрдү белгилей кетүү керек:

1) Рублга, теңгеге, түрк лирасына, еврого карата сомдун валюта курсу.

Каралып жаткан секторлордо продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө таасир этүүчү эң маанилүү факторлордун бири рублга карата “арзан” сом болуп саналат. Бул маанилүү, анткени каралып жаткан товардык секторлордун продукцияларына суроо-талап баалардын өзгөрүшүнө сезгич жана экспортерлор үчүн сомдун төмөн курсу маанилүү, ал экспорттун рентабелдүүлүгүнө жетишүүгө мүмкүндүк берет. Мисалы, экспортерлордун пикири боюнча, рублдин сомго карата 1,5 курсу Россияга экспорттоого мүмкүндүк берет.

2) Транспорттун наркы. Автомобиль транспорту өзгөчө маанилүү. Азыркы учурда нарктын өсүшү байкалууда, ал россиялык, белорусиялык жана европалык ташуучулардын жүк ташууга санкциялары менен шартталган жана ушуга байланыштуу КМШ өлкөлөрүнүн көптөгөн ташуучулары ЕБ менен Россиянын ортосундагы товардык агымдарды тейлөө менен алектенишет. Муну менен катар, энергияга болгон баанын өсүшү транспорттун баасына да таасирин тийгизет.

3) Экспорттук рыноктордо калктын сатып алуу жөндөмдүүлүгү.

Орто мөөнөттүү жана узак мөөнөттүү келечекте экспортко таасир этиши мүмкүн болгон дагы бир фактор болуп Кыргыз Республикасынан продукцияны импорттогон өлкөлөрдүн калкынын сатып алуу жөндөмдүүлүгүнүн төмөндөшү саналат. Региондо жана глобалдык деңгээлде инфляция менен коштолгон экономикалык жыргалчылыктын төмөндөшүнө байланыштуу божомолдор товарлардын айрым топторуна суроо-талаптын төмөндөшү жөнүндө да айтып турат.

4) Экспорттук рыноктордо электрондук коммерцияны өнүктүрүү.

Пандемия COVID-19 электрондук коммерциянын дүркүрөп өсүшүн шарттады жана тенденция улана берет деп күтүлүүдө, ошондуктан экспортту стимулдаштыруу үчүн экспортерлор продукцияны сатуунун ушул каналын пайдалануу боюнча чараларды иштеп чыгышы керек.

5) Экспорттолуучу өлкөлөр менен которуулар боюнча финансылык транзакциялардын наркы.

Россия Федерациясынын банк системасына каршы санкцияларды киргизүүдөн кийин, чет элдик валютада атап айтканда, доллар жана евро менен каржылык эсептешүүлөрдү жүзөгө ашыруу боюнча өзгөрүүлөрдө болду. Кредиттик рейтингдин төмөндүгүн жана Кыргыз Республикасынын экономикасына карата тобокелдиктин жогорку деңгээлин эске алуу менен корреспондент банктар кыргыз компаниялары менен эсептешүүлөрдү комплайенс-текшерүү жүргүзүшөт, бул доллар жана евро менен которууларды ишке ашырууга убакытты көбөйтөт. Ошентип, жеткирүү үчүн эсептешүү убактысы көбөйүп, экспорттун жүгүртүүсү жана кирешелүүлүгү төмөндөйт.

6) Доллардын сомго карата курсу.

Белгилей кетүүчү нерсе, жеңил өнөр жай алыскы чет өлкөлөрдөн алынып келген чийки заттардын жана материалдардын наркына көз каранды, ошондуктан АКШ долларынын курсу даяр продукциянын өздүк наркына таасир этет. Бул ошондой эле көптөгөн чийки заттар, материалдар жана жабдуулар АКШ долларында сатылып алынган тамак-аш өнөр жайынын өндүрүүчүлөрүнө тиешелүү.

*Товардык секторлордо түзүлүп жаткан көйгөйлүү жагдайларга байланыштуу корутундулар.*

Мында, каралып жаткан товардык секторлордун алкагында көйгөйлүү кырдаал төмөнкүдөй:

• Ата мекендик өндүрүүчүлөрдө жана соода компанияларында эл аралык бизнести, өзгөчө экспорттук берүүлөрдү жүргүзүү маселелери боюнча потенциалдын деңгээлинин жетишсиздиги;

• Экспортту илгерилетүүнү даярдоо үчүн адекваттуу маалыматтык жана аналитикалык иштин жоктугундагы көйгөйлүү кырдаал;

• Тышкы рынокторго кирүүдө көп сандагы тоскоолдуктар болгон көйгөйлүү кырдаал;

• Экспортту даярдоо жана товарларды тышкы рынокторго чыгаруу боюнча актуалдуу маселелерди комплекстүү чечүү зарылдыгынын татаалдыгы, анын ичинде Рынокту изилдөө, ишканалардын жетекчилеринин жана персоналдарынын компетенциясын жана көндүмдөрүн жогорулатуу, экспорттук продукция түрүндө баалуу сунуштарды даярдоо, экспорттук продукцияны өндүрүүнү камсыздоо үчүн каржылоону алуу, потенциалдуу импорттоочулар менен сүйлөшүү процессин коштоо, экспорттук берүүлөр үчүн финансылык инструменттер менен камсыз кылуу жана башкалар;

• Тышкы рыноктордо белгисиздиктин жогорку деңгээли, максаттуу рынокторго продукцияны чыгаруу боюнча чараларды тереңирээк изилдөөнү жана субсидиялоону талап кылат;

• Экспорттук продукциянын кошумча наркынын төмөн деңгээли;

• Каржылык жана адамдык ресурстар катары жетишсиз ресурстук камсыз кылуу.

• Эгин жана бакча аянтын кыскартуу. Өткөн кылымдын токсонунчу жылдарындагы статистиканын маалыматы боюнча, өлкөдөгү бакчалар менен мөмөлөрдүн аянты 47 657 миң гектарды түзгөн. Учурда өлкөдө бак-дарактардын жана мөмөлөрдүн астында болжол менен 52 897 миң гектардан ашпайт. Өндүрүлгөн мөмө-жемиш продукциясы негизинен үй чарбаларына таандык.

• Фермерлерди окутуу-консультациялык жана маалыматтык тейлөөнүн начардыгы жана өнүкпөгөндүгү.

• Фьючерстик келишимдердин жоктугу;

• Экспортёрлор үчүн банктарда накталай акча алмаштыруу көйгөйү;

• Кыргыз Республикасынын аймагындагы лабораториялардан керектүү анализдерди алуу мүмкүнчүлүгүнүн жоктугу;

• Ата мекендик лабораторияларда анализдин жогорку наркы (4500 сом), ал эми Казакстанда анализдин баасы 2000 сомду түзөт;

• Россияга, КЭРге экспорттук товарларды кайрадан сертификациялоо (фитосанитардык сертификат);

• Лабораторияларда керектүү реактивдердин жоктугу;

• Экспорттоочулардын өз ара, калктын ортосундагы чыр-чатактар; (көчүп бара жатканда ар кайсы аймактардан келген балчылар, жайыт жана суу ресурстары үчүн малчылар менен балыкчылар);

• Экспорттук продукцияда (эт, сүт, бал) антибиотиктердин болушу. Антибиотиктерди туура эмес колдонуунун кесепеттери, тыюу салуунун себеби болуп саналат. Мамлекеттин жана өзүн-өзү жөнгө салуучу уюмдардын деңгээлинде контролдоо зарыл;

• Улуттук көргөзмө борбору жана көргөзмөлөр боюнча мамлекеттик колдоонун жоктугу;

• Экспорттук агенттиктин жана Экспорттук кеңештин жоктугу;

• Тоют өндүрүү көйгөйү. Чийки заттын туруктуу көлөмү менен камсыз кылуунун жоктугу;

• Чийки затты экспорттоодо жана импорттоодо транспорттук логистиканын үзгүлтүккө учурашы;

• Кыргыз Республикасында сертификациялоону таануунун жоктугу. Импорттоочу өлкөлөр дагы өз продукциясын өздөрү өндүрүшөт;

• Кыргыз Республикасында кургатуучу камераларды, муздаткычтарды, тамчылатып сугаруу системаларын иштеп чыгуу жана өндүрүү зарылдыгы белгиленет.

**3. Программанын максаты**

2023-2026-жылдарга “Кыргызстанда жасалган” улуттук экспорттук программасынын максаты экспорттун көлөмүн көбөйтүү, экспорттук иштен финансылык агымдарды көбөйтүү, ошондой эле акырында соода балансынын оң сальдосуна жетишүү болуп саналат. Бул үчүн ушул Программанын алкагында артыкчылыктуу секторлордун экспортунун көлөмүн 10-таблицада көрсөтүлгөндөй, 2026-жылга карата 921 млн. АКШ долларына чейин жогорулатуу аныкталган.

**10-таблица. Артыкчылыктуу секторлордун экспорту (млн. долл)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Аталышы** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** | **2025** | **2026** |
| Артыкчылыктуу секторлордун экспортунун көлөмү | 402 | 601 | 753 | 798 | 860 | 921 |
| Өсүш: | 27,2 % | 50 % | 25,3 % | 5,8 % | 7,7 % | 7,2 % |
| "Суу" экспортунун көлөмү | 3,8 | 4,6 | 5,0 | 6 | 7,2 | 8,6 |
| өткөн жылга карата өсүш | 44 % | 20 % | 9,4 % | 20 % | 20 % | 20 % |
| "Бал" экспортунун көлөмү | 1,7 | 2,0 | 2,7 | 3,6 | 4,8 | 6,5 |
| өткөн жылга карата өсүш | -2 % | 20 % | 30 % | 35 % | 35 % | 35 % |
| "Сүт азыктары" экспортунун көлөмү | 54,2 | 55 | 59,2 | 62,6 | 71,1 | 77,8 |
| өткөн жылга карата өсүш | 2 % | 1,5 % | 7,7 % | 5,7 % | 13,5 % | 9,5 % |
| "Эт жана мал" экспортунун көлөмү | 12,9 | 63 | 69,5 | 73,4 | 83,4 | 91,3 |
| өткөн жылга карата өсүш | -43 % | 390 % | 9,4 % | 5,7 % | 13,5 % | 9,5 % |
| "Мөмө-жемиштер" экспортунун көлөмү | 165,2 | 192,3 | 227,0 | 248 | 270 | 300 |
| өткөн жылга карата өсүш | 36,4 % | 16,4 % | 18,1 % | 9,2 % | 8,7 % | 11 % |
| "Балык" экспортунун көлөмү | 17,4 | 19,2 | 21 | 25 | 30 | 36 |
| өткөн жылга карата өсүш | 103 % | 10 % | 9 % | 20 % | 20 % | 20 % |
| "Тигүү продукциясы" экспортунун көлөмү | 147,5 | 287,3 | 366,5 | 375 | 388,4 | 400 |
| өткөн жылга карата өсүш | 38 % | 96 % | 27,4 % | 2,4 % | 3,6 % | 3,4 % |
| "Зергер буюмдары" экспортунун көлөмү | 0,255 | 0,359 | 3 | 5 | 7 | 10 |
| өткөн жылга карата өсүш | -54 % | 40 % | 736 % | 67 % | 40 % | 43 % |

Жогоруда аталган таблицада Кыргыз Республикасынын Экономика жана коммерция министрлигинин макроэкономикалык маалыматтарына негизделген экспорттун өсүшү боюнча маалыматтар чагылдырылган. Алсак, экспорттун болжолу, жалпысынан, 2023-жылга орточо өсүштү болжолдойт, экспорттун 25,3%га чейин өсүшү күтүлүүдө. 2024-жылдан тартып 2026-жылга чейинки мезгилде бул көрсөткүч өзгөрүлүп турат жана тиешелүү түрдө 5,8%, 7,7% жана 7,2% түзөт. Бул болжол пессимисттик макроэкономикалык маалыматтарга негизделгенин белгилей кетүү керек.

**4. Артыкчылыктуу багыттар**

**4.1. Экспортту илгерилетүү**

Өнүккөн өлкөлөрдүн көпчүлүк экономикалары жана экономиканы өнүктүрүүнүн жогорку көрсөткүчтөрү менен өнүгүп келе жаткан өлкөлөр үчүн экспортту илгерилетүү саясаты фундаменталдуу болуп саналат жана экспортту өнүктүрүүнүн жана илгерилетүүнүн институционалдык шарттарын түзүү түрүндө көрүнөт.

Экспортту илгерилетүү боюнча мамлекеттик саясаттын борбордук орду экспортту илгерилетүү боюнча адистештирилген уюмду түзүү болуп саналат.

Акыркы 8 жылдын ичинде Кыргыз Республикасында негизги мандаты экспортту илгерилетүү болуп саналбаган агенттиктерге экспортту илгерилетүү боюнча функцияларды берүү аракеттери ишке ашырылды. Ошол эле учурда экспортту илгерилетүү боюнча саясатты ишке ашыруу үчүн адам ресурстары минималдуу жана жетишсиз болгон – 4төн 8 адамга чейин. Салыштыруу үчүн Казакстанда экспортту колдоо боюнча кызматкерлердин штаттык саны 100дөн жогору. Дүйнөлүк тажрыйба жана ЕАЭБ өлкөлөрүнүн тажрыйбасы экспортту илгерилетүү боюнча саясаттын маанилүүлүгүн көрсөтүп турат, ал экспортту илгерилетүү боюнча уюмдарга олуттуу адамдык жана финансылык ресурстарды бөлүү менен чагылдырылат.

Туура жана натыйжалуу башкарууда экспортту илгерилетүү боюнча мамлекеттик уюм өлкөнүн экспортун өнүктүрүүдө борбордук дем берүүчү ролду ойноого тийиш.

Экспортту илгерилетүү боюнча уюмдун дүйнөлүк практикасынан жана мурунку иш тажрыйбасынан баш тартып, төмөнкү көйгөйлөрдү чечүүгө багытталган милдеттер жана иш-чаралар сунушталууда:

- ата мекендик өндүрүүчүлөрдө жана соода компанияларында эл аралык бизнести жүргүзүү маселелери, өзгөчө экспорттук берүүлөр боюнча потенциалдын жетишсиз деңгээли;

- экспортту илгерилетүүнү даярдоо үчүн адекваттуу маалыматтык жана аналитикалык иштин жоктугу;

- тышкы рынокторго кирүү боюнча тоскоолдуктардын татаалдыгы жана көп саны;

- тышкы рынокторго чыгарууну даярдоо боюнча милдеттерди чечүүнүн комплекстүүлүгү, анын ичинде рынокту изилдөө, ишканалардын жетекчилеринин жана персоналдарынын компетенциясын жана көндүмдөрүн жогорулатуу, экспорттук продукция түрүндө баалуу сунуштарды даярдоо, экспорттук продукцияны өндүрүүнү камсыз кылуу үчүн каржылоону алуу, потенциалдуу импорттоочулар менен сүйлөшүү процессин коштоо, экспорттук берүүлөр үчүн финансылык инструменттер менен камсыз кылуу жана башкалар;

- продукцияны максаттуу рынокторго чыгаруу боюнча чараларды тереңирээк изилдөөнү жана субсидиялоону талап кылган тышкы рыноктордогу белгисиздиктин жогорку деңгээли;

- экспорттук продукциянын кошумча наркынын төмөн деңгээли;

- финансылык жана адамдык ресурстар катары жетишсиз ресурстук камсыз кылуу.

**4.2. Финансыга жетүүнү жакшыртуу**

COVID-19 терс таасирлерге карабастан, экспортту кредиттөөнүн көлөмү банк системасынын жаңыдан берилген кредиттеринин 2018-жылы 4%дан 2021-жылы 5,0%га чейин өстү, абсолюттук суммада экспортко кредиттер 2018-жылы 4,5 млрд.сомдон 2021-жылы 7,9 млрд. сомго чейин өстү. 2020-жылы 2019-жылга салыштырмалуу 10,6% га төмөндөө болгон, бирок бул 19%га таасирин тийгизген.

Ошол эле мезгилде экспорт 2018-жылы 127,7 млрд.сомдон 2020-жылы 151,9 млрд. сомдон өстү, ал эми 2021-жылы 2020-жылга салыштырганда COVID-19 терс таасирлеринен улам, 140,2 млрд. сомго (7,7%га төмөндөө) чейин төмөндөгөн.

Белгилей кетсек, “2019-2022-жылдарга Кыргыз Республикасынын экспортун өнүктүрүү боюнча Кыргыз Республикасынын Өкмөтүнүн Программасын” ишке ашыруу боюнча иш-чаралар планына ылайык банк системасында жаңы финансылык инструменттерди иштеп чыгуу жана киргизүү каралган. Бирок, аткаруу бийлик органдарынын бардык күч-аракеттерине карабастан бүгүнкү күнгө чейин экспортту колдоонун туруктуу системасы түзүлгөн эмес, соодалык каржылоонун заманбап жана талап кылынган механизмдери тийиштүү өлчөмдө киргизилген эмес, ал эми эгерде бул механизмдердин айрым түзүүчүлөрү ишке киргизилген болсо, анда алар жетиштүү натыйжалуулукту көрсөтө алышкан эмес.

Жүргүзүлгөн талдоо көрсөткөндөй, сооданы каржылоо боюнча Кыргыз Республикасынын банк системасынын негизги кызмат көрсөтүүлөрү сооданы каржылоонун финансылык инструменттеринин салттуу түрлөрү болуп саналат, мисалы:

• соода кредиттери;

• аккредитивдер;

• чогултуу;

• банктык кепилдиктер;

• котормо жана жөнөкөй векселдер.

Соода каржылоо инструменттерин ишкерлер сейрек колдонушат, мисалы, Демир банкта жалпы каржылоодон аккредитивдердин үлүшү 10%га чейин, анын ичинен экспорттук аккредитивдердин үлүшү 95%, импорттук 5% түзөт. “Оптима банк”, “Кыргызстан” Банкы, “Халык-банк”, “Доскредобанк” жана башкалар кызмат көрсөтүүлөр портфелинде соодалык каржылоо инструменттерине ээ, бирок өтө сейрек колдонулат.

Чындыгында, банктар салттуу соода каржылоо инструменттеринин кеңири спектрин колдонушат жана алар “соода кредиттери” финансылык инструментине киргизилген.

Сооданы каржылоо кызматтарын көрсөтүүнүн мындай чектелгендигинин себептери:

• *экспорттук операциялардын анча чоң эмес көлөмү, демек, жаңы финансылык инструменттерди киргизүүнү талап кылбаган кредиттердин жана финансылык инструменттердин түрлөрүнүн анча чоң эмес саны;*

*• ИДПнын 24-25%ын гана түзгөн банктык кредиттөөнүн анча чоң эмес көлөмү, бул банктарды жаңы финансылык инструменттерди киргизүүгө түрткү бербейт.*

*• банктар тарабынан сооданы каржылоонун татаал инструменттери күрөө катары* ***контракттар, жүгүртүү капиталы, дебитордук карыздар*** *алынбагандыгынан улам да колдонулбайт, ал эми алар боюнча Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын кредиттик иштен потенциалдуу жоготууларга резервди түзүү боюнча жобосуна ылайык (РППУ) банктар жогорку РППУларды түзүүгө тийиш. Бул банктар үчүн пайдалуу эмес.*

*• ишкерлердин сооданы каржылоо инструменттерин колдонууну каалабагандыгы жана бул инструменттерди колдонуу практикасынын жоктугу;*

*• квалификациялуу кадрларды тартуунун зарылдыгы;*

*• ишкерлер төлөгүсү келбеген, сооданы каржылоо кызматтарынын белгилүү бир наркы;*

*• банк тутумундагы эсептер аркылуу иштөөнү каалабоо, бул салыктардан качууга мүмкүндүк берет.*

Экспортко багытталган ишканалардын финансыга жетүүдөгү негизги проблемаларына жана чакырыктарына төмөнкүлөр кирет:

*1) ишкерлер үчүн:*

• Финансылык сабаттуулуктун төмөн деңгээли;

• Институционалдык өнүгүүнүн төмөн деңгээли;

• Кредиттер боюнча жогорку пайыздык чендер;

• Пайыздык чендердин жана банк кызматтарынын жогорку деңгээли жана узак мөөнөттөр;

• Корпоративдик башкаруу тутумун, сапат стандарттарын киргизүү зарылдыгы (ISO 9001, ISO 22000 жана башкалар);

*2) финансы-банк системасы үчүн:*

• Капиталды көбөйтүү зарылдыгы;

• ФКУнун капиталына жана активдерине инвестицияларды тартуу зарылчылыгы;

• ИДПга карата кредиттик портфелдин үлүшүн 23-25%дан 45-50%га чейин көбөйтүү.

• Пайдаланылбаган же начар пайдаланылган финансылык инструменттерди fктивдүү киргизүү *(мисалы, факторинг, лизинг, синдикатталган кредиттер, кампа тил каттары менен каржылоо, сооданы каржылоо, инвестициялык кредиттөө, камсыздандыруу ж. б.)*

**4.3. Соода жол-жоболорун жөнөкөйлөтүү**

Кыргыз Республикасында 2021-2025-жылдарга соода жол-жоболорун жөнөкөйлөтүү боюнча Жол картасы кабыл алынган жана соода жол-жоболорун жөнөкөйлөтүү боюнча Улуттук кеңеш иштеп жатат, бул учурда оң фактор болуп саналат. Мындан тышкары, тышкы экономикалык ишмердүүлүк чөйрөсүндө “бирдиктүү терезе” маалыматтык системасы түзүлгөн жана иштеп жатат, ведомстволор аралык маалыматтык өз ара аракеттенүү өнүгүүдө, мамлекеттик органдарды техникалык камсыздоо жана өткөрүү пункттарынын инфраструктурасы жакшыртылууда.

Келтирилген маалыматтар Кыргыз Республикасы соодага көмөк көрсөтүү, эл аралык сооданы ишке ашырууга жана жөнгө салууга бизнестин жана мамлекеттик органдардын чыгымдарын кыскартуу максатында тышкы экономикалык ишмердүүлүк чөйрөсүндө бизнес-процесстерди оптималдаштыруу үчүн потенциалга ээ экенин көрсөтүп турат.

Экспортту колдоо мамлекеттик жөнгө салуунун жана контролдоонун жөнөкөй жана ыңгайлуу жол-жоболорунда чагылдырылгандыктан, артыкчылыктуу продукцияны экспорттоо жол-жоболорун максималдуу жөнөкөйлөтүү, формалдуулуктарды аткаруу процессин жөнөкөйлөтүү жана автоматташтыруу менен экспортёрлорго сервистин принципиалдуу жаңы деңгээлин берүү зарыл.

Кыргыз Республикасынын Соода маалымат порталынын маалыматтары күбөлөндүргөндөй, Кыргыз Республикасында экспорттун бизнес-процесстерин уюштуруу оптималдуу болуп саналбайт – кадамдардын жана документтердин саны олуттуу болуп саналат. Алсак, экспортёр сүт азыктарын экспорттоо үчүн 30 кадам жасап, 54 документ бериши керек, төө буурчакты экспорттоо үчүн 27 кадам жасап, 34 документ бериши керек, мөмөлөрдү авиатранспорт менен экспорттоо үчүн 23 кадам жасап, 31 документ бериши керек.

Ошондой эле республикада экспорттук жол-жоболорду жүргүзүүнүн узак мөөнөттөрү, анын ичинде артыкчылыктуу экспорттук продукциялар үчүн да сакталууда. Алсак, экспортко жана сүт азыктарын экспорттоого даярдык орточо 17 күн, жаңы жашылча-жемиштерди – 14 күн, төө буурчакты ЕБге экспорттоо – 15,5 күн, мөмөлөрдү ЕБ аба транспорту менен экспорттоо-10 күн керектелет.

Жалпысынан, Кыргыз Республикасында экспортту кармап турууга таасир этүүчү соода жол-жоболорун жөнөкөйлөтүү чөйрөсүндөгү төмөнкүдөй системалык көйгөйлөрдү бөлүп көрсөтүүгө болот:

- формалдуулукту сактоого жана белгиленген талаптарга шайкештикти камсыз кылууга сарптоолордун жогору болушу, анын натыйжасында көп учурларда Кыргыз Республикасында өндүрүлгөн товарлар тышкы рыноктордо баалар боюнча атаандаша албайт;

- ыйгарым укуктуу органдар көбүнчө бир эле документтерди жана маалыматтарды сурашат, бирок ар дайым бири-бири менен маалымат алмашышпайт же мындай алмашуу көп убакытты талап кылат

- жөнгө салуучу талаптарды аткаруу боюнча дээрлик бардык операциялар арыз ээсинин жеке катышуусун, ошондой эле товарды коштоочу кагаз документтерин тапшырууну талап кылат;

- электрондук бажынын жоктугу ортомчуларды – бажы өкүлдөрүн пайдалануу зарылчылыгына алып келет. Экспортёрлордо товарларга декларацияны өз алдынча алыстан берүү мүмкүнчүлүгү жок, товарларды экспорттоодо пайда болгон бажы төлөмдөрүн жана жыйымдарды, башка кызмат көрсөтүүлөрдү көз ирмемдик алыстан төлөө функциясы жок; бажы декларациясын жана анын чыгарылышын автоматтык түрдө каттоо жок, товарларды чыгаруу үчүн бажы органдары тарабынан кошумча суралган маалыматтарды электрондук алмашуу жок, ыйгарым укуктуу экономикалык оператордун институту жана ал колдонгон жөнөкөйлөтүүлөр өнүккөн эмес.

- экспортко багытталган транспорттук-логистикалык коридорлор жок.

Мамлекеттик органдар менен өз ара аракеттенүүнүн ыңгайлуулугун жогорулатуу жана жөнөкөйлүгүн камсыз кылуу, соода жол-жоболорун жөнөкөйлөтүү боюнча багыттын алкагында экспорттоочунун формалдуулуктарды аткарууга убактылуу жана нарктык чыгымдарын кыскартуу үчүн экспорттук жол боюнча товардын кыймылын камсыз кылуучу тышкы соода формалдуулуктарын оптималдаштыруу, ошондой эле экспорттоочулардын аларды аткарууга убактысын жана материалдык чыгымдарын азайтуу боюнча максат коюлат.

**4.4. Сапат инфраструктурасын колдоо жана өнүктүрүү**

Белгилүү болгондой, эл аралык стандарттарга жооп берген, продукцияны так өлчөө жана сыноо боюнча кызматтарды көрсөтүүнү камсыз кылган сапат инфраструктурасынын болушу, шайкештикти баалоо боюнча органдарды аккредитациялоо жана алардын ишинин натыйжаларын таануу үчүн шарттарды түзүү экспорт үчүн алдын ала шарт болуп саналат.

Сапаттуу инфраструктура, биринчи кезекте, жеке секторду колдоо аркылуу тең салмактуу өнүгүүнү колдоп, компанияларды атаандаштыкка жөндөмдүү кылат.

Азыркы учурда ЕАЭБ/ЕС ченемдерин жана эрежелерин колдонуу жана сактоо, СФС чараларын техникалык жөнгө салуу жана колдонуу жаатында тиешелүү техникалык жана институционалдык инфраструктураны түзүү менен байланышкан бир катар көйгөйлөр бар. Продукцияга жана сыноо/ өлчөө методдоруна колдонулуучу стандарттардын төмөн шайкеш келүүсү белгиленүүдө. Сыноочу жана калибрлөөчү лабораториялардын техникалык компетенттүүлүгү, ошондой эле алар көрсөткөн кызматтардын деңгээли, өзгөчө региондор боюнча, экономиканын керектөөлөрүн толук өлчөмдө канааттандырбайт.

Тамак-аш азыктарынын экспорту үчүн олуттуу тоскоолдук болуп тамак-аш азыгынын коопсуздугунун жана сапатынын жетиштүү алгылыктуу практикасынын (мисалы, НАССР, тамак-аш азыгынын коопсуздугунун менеджментинин жана продукцияга байкоо жүргүзүү системалары), ошондой эле ЕАЭБ/ЕС ченемдерин жана эрежелерин өндүрүү деңгээлиндеги инновациялык иштин, техникалык жөнгө салуу жана СФС чараларын колдонуу жаатында тийиштүү техникалык жана институционалдык инфраструктуранын түзүлүшүнүн жоктугу саналат. Продукцияга жана сыноо / өлчөө методдоруна колдонулуучу стандарттардын төмөн шайкеш келүүсү белгиленүүдө. Сыноочу жана калибрлөөчү лабораториялардын техникалык компетенттүүлүгү, ошондой эле алар көрсөткөн кызматтардын деңгээли, өзгөчө региондор боюнча, экономиканын керектөөлөрүн толук өлчөмдө канааттандырбайт. Тамак-аш азыктарын экспорттоо үчүн олуттуу тоскоолдук болуп тамак-аш продукциясынын коопсуздугунун жана сапатынын жетиштүү алгылыктуу практикасынын (мисалы, НАССР, тамак-аш азыгынын коопсуздугунун менеджментинин жана продукцияга байкоо жүргүзүү системалары), ошондой эле өндүрүш деңгээлиндеги инновациялык иштин жоктугу саналат.

Жогоруда баяндалгандардан улам сапат инфраструктурасынын алкагында стратегиялык максат ички рыноктогу артыкчылыктуу тармактарда өндүрүүчүлөрдү колдоо жана алардын товарларын экспортко чыгаруу, ошондой эле керектөөчүлөрдүн күтүүлөрүн жана талаптарын жана ишкердик чөйрөнүн кызыкчылыктарын канааттандыруу болуп саналат. Бул максат өндүрүүчүлөргө СУИнин кызматтарына (стандарттар, сыноолор, калибровкалоо), мыкты технологияларга жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү өнүктүрүүнүн алдыңкы инструменттерине жетүү мүмкүндүгүн берүү боюнча институттук шарттарды (эрежелерди) жана аларды сактоонун кепилдиктерин түзүүнү болжолдойт. Ошого карабастан, укуктук механизмдерди өркүндөтүүгө жана эл аралык/ региондук стандарттарды киргизүүнү камсыздоого, шайкештикти баалоо жана метрология боюнча институттарды модернизациялоого, сапаттын улуттук инфраструктурасын санариптик трансформациялоого ж. б. жетишүү зарыл.

**5. Милдеттер жана иш-чаралар**

**5.1-милдет. Экспортту илгерилетүү боюнча мамлекеттик механизмдерди күчөтүү**

Бул милдеттердин алкагында экспортту өнүктүрүү жана илгерилетүү боюнча функцияларды аткаруунун сапатын жана натыйжалуулугун жогорулатуу, экспорттук потенциалды жана ата мекендик өндүрүүчүлөрдүн атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу үчүн экспортту илгерилетүү жана өнүктүрүү боюнча институтту түзүү сунушталат.

Экспортту илгерилетүү жана өнүктүрүү боюнча институттун ишинде Кыргыз Республикасынын бардык региондорунда кеңири аудитория менен иштөө маанилүү аспект болуп саналат. Бул ишти “экспорт кербени” маалыматтык кампаниясынын, ошондой эле экспортту илгерилетүү боюнча видеороликтердин алкагында жүргүзүү сунушталууда.

Мында пилоттук компаниялар үчүн 2023-2026-жылдарга экспорттук акселерациялык программаны ишке киргизүү сунушталууда. Бул чара тышкы рынокторго чыгуу боюнча пилоттук компанияларды колдоо шарттарын түзүүгө багытталган, анда тандоо үчүн ар кандай критерийлер эске алынышы керек (мисалы, катышуу мөөнөттөрү, катышуучуларга карата талаптар, бизнестен биргелешип каржылоонун типтери, натыйжалардын максаттуу көрсөткүчтөрү ж.б.). Пилоттук компаниялар экспортту өнүктүрүү бизнес пландарынын негизинде баалоону талап кылган каржылык колдоо жана жеңилдетилген каржылоону алышат. Экспортко бизнестин кеңири аудиториясынын кызыгуусун арттыруу, ошондой эле экспорттун маанилүүлүгүнүн идеясын илгерилетүү үчүн пилоттук компанияларга жеңилдетилген жана финансылык эмес (имидж) механизмдерди берүү керек (мисалы, дипломатиялык статус берүү ж.б.). Бардык пилоттук компаниялар муктаждыктарын, күчтүү жана алсыз жактарын аныктоо үчүн диагноз коюлат.

**5.1-милдет. Экспорттук потенциалды өнүктүрүү үчүн натыйжалуу мамлекеттик-жеке кызматташтык.**

Бул милдеттин алкагында Кыргыз Республикасынын Министрлер Кабинетинин алдында Экспорттук кеңешти түзүү болжолдонууда. Экспорттук кеңешти түзүүнүн максаты мамлекеттик колдоо чаралары маселелерин координациялоо жана экспорттун негизги көйгөйлөрүнө багытталган практикалык чечимдерди иштеп чыгуу болуп саналат. Натыйжалуу координациялоо үчүн Экспорттук кеңештин талкууларынын күн тартибин түзүү маселелерине жеке сектордун активдүү катышуусу болжолдонот, бир жагынан бул экспортту мамлекеттик колдоо чараларын ишке ашыруу процессинин ачык-айкындуулугун камсыз кылууга мүмкүндүк берет, экинчи жагынан бул техникалык катчылык тарабынан андан ары иштеп чыгуу үчүн алынуучу конструктивдүү сунуштамаларды жана сунуштарды алууга мүмкүндүк берет.

Экспортту илгерилетүү программаларынын дүйнөлүк тажрыйбасы экспорттук потенциалды өнүктүрүү боюнча иш-чараларды ишке ашырууда бизнес-консалтингдин маанилүүлүгүн көрсөтүп турат. Бул милдеттин алкагында экспортту илгерилетүү боюнча долбоорлорго жана иш-чараларга консультациялык кызматтарды тартууга жана экспортёрлорго бизнес-консалтингдин керектүү кызматтарын алууга көмөк көрсөтүүгө багытталган иш-чаралар пландаштырылган.

Бул милдетти ишке ашыруу Кыргыз Республикасынын Менеджмент боюнча консультанттар институту, ошондой эле ЕРӨБ чакан жана орто ишканалар үчүн консалтингди өнүктүрүү программасы менен макулдашылат.

**5.3-милдет. Ар түрдүү секторлордун жана региондордун ишкерлеринин экспорттук потенциалын жогорулатуу.**

Кыргыз Республикасында региондордо ишкердикти өнүктүрүүдө маанилүү ролду ойногон активдүү бизнес-ассоциациялар бар. Бизнес-ассоциациялардын бизнес компетенцияларын жана көндүмдөрүн өнүктүрүү боюнча ар кандай пайдалуу аянтчалары жана демилгелери бар, мисалы:

- ЖИА бизнес-ассоциациясына караштуу ишкердикти колдоо борборлору;

- КР СӨП бизнес-билим берүү борбору;

- “Ишкер” (Ололо) ишмердүүлүгүнүн алкагындагы тренингдер;

- КР АПК өнүктүрүү ассоциациясынын алдындагы Окутуу жана консалтинг борбору;

- КРнын СӨП, ЖИА жана башкаларда ишкерлер үчүн стажировкалар;

- жана башка демилгелер.

Экспортёрлордун маанисин жогорулатуу жана экспортко көбүрөөк өндүрүүчүлөрдү тартуу үчүн экспортёрлордун позитивдүү мисалдарын жана ийгиликтүү бизнес иштерин үзгүлтүксүз көрсөтүү маанилүү фактор болуп саналат, ал жаңы экспортёрлор үчүн негизги тренингдер менен коштолот. Кыргызстанда ийгиликтүү экспортёрлорун алдыга жылдыруу үчүн “Жылдын мыкты экспортёру” ийгиликтүү аянтчасы бар, аны дагы ушул милдет үчүн колдонуу керек.

**5.4-милдет.** **“Кыргызстанда жасалган” продукциянын эл аралык таанылышын жогорулатуу боюнча шарттарды түзүү**

Дүйнөнүн көптөгөн өлкөлөрүндө улуттук бренд мамлекеттик экономикалык саясаттын бир бөлүгү болуп калды. Бүгүнкү күндө Кыргыз Республикасынан бир дагы экспортёр чет өлкөлүк рыноктордо өз алдынча ири жана толук масштабдуу маркетингдик кампанияларды жүргүзө албайт.

Бул маселенин алкагында “Кыргызстанда жасалган” продукциянын имиджин эл аралык илгерилетүү боюнча концепцияны, “Кыргызстанда жасалган” продукциянын имиджин жогорулатуу үчүн бренд китебин, “Кыргызстанда жасалган” улуттук стендинин дизайнын эл аралык көргөзмөлөрдө жана “Кыргызстанда жасалган” брендин илгерилетүү үчүн медиа контентте колдонуу болжолдонууда.

**5.5-милдет. Экспортту илгерилетүү үчүн чет өлкөлүк мекемелердин жана соода өкүлдөрүнүн ролун күчөтүү**

Тышкы рыноктордо кызыкчылыктарды көрсөтүүнүн маанилүүлүгүн, ошондой эле экспортту илгерилетүү боюнча уюм үчүн чет өлкөлөрдө кеңселерди ачуунун финансылык чектөөлөрүн эске алуу менен, көптөгөн өнүгүп келе жаткан өлкөлөр чет өлкөлөрдөгү дипломатиялык миссиялардын колдо болгон ресурстарын колдонушат. Дипломатиялык миссиялар экспортёрлор үчүн рынокко жетүү көйгөйлөрүн чечүү үчүн жакшы абалда. Рынокто алардын физикалык катышуусу соода мүмкүнчүлүктөрүн табууга мүмкүндүк берет. Алар жергиликтүү бизнес чөйрөсү, маданияты жана тили боюнча кеңеш бере алышат, жергиликтүү өнөктөштөр жана кеңешчилер менен таанышууну уюштура алышат жана барганда практикалык жардам көрсөтө алышат.

Бул милдеттин алкагында максаттуу рыноктордо маалымат чогултуу жана продукцияны экспортко чыгаруу боюнча көмөк көрсөтүү маселелери боюнча Кыргыз Республикасынын Тышкы иштер министрлигинин чет өлкөлүк мекемелеринин өкүлдөрүнүн потенциалын жогорулатуу, Кыргыз Республикасынын Тышкы иштер министрлигинин чет өлкөлүк мекемелери менен экспортту илгерилетүү боюнча мамлекеттик уюмдун ортосундагы соода маалыматтарын чогултуу жана экспортту илгерилетүү боюнча иш-чараларды уюштуруу маселелери боюнча ведомстволор аралык өз ара аракеттенүү боюнча натыйжалуу механизмди киргизүү (соода миссиялары жана көргөзмөлөр) болжолдонууда, чет өлкөлүк мекемелер тарабынан максаттуу рыноктордон маалыматтарды чогултуу жана отчёттуулук системасын түзүү жана экспортту илгерилетүү боюнча мамлекеттик уюмга маалымат берүү, максаттуу рыноктордо экспорттук продукцияны сатуу жана көрсөтүү үчүн соода үйлөрүн же шоу-бөлмөлөрдү ачууда ата мекендик экспортёрлор жана алардын өкүлдөрү үчүн көмөк көрсөтүү жана тышкы рыноктордо колдоонун натыйжалуулугун жогорулатууга багытталган башка чаралар.

Улуттук брендинг жана дипломатиялык миссиялардын иши менен катар, ишкер чөйрөлөрдүн эл аралык кызматташтыгы дагы бир маанилүү багыт болуп саналат. Бул милдеттин алкагында Соода өнөр жай палатасы жана бизнес-ассоциациялар маанилүү ролду ойнойт жана Кыргыз Республикасынын жана чет өлкөлөрдүн ишкер чөйрөлөрүнүн ортосундагы кызматташтык боюнча топтордун ишинин форматын иштеп чыгуу (тажрыйбаны үйрөнүү үчүн максаттуу рыноктор жана өлкөлөр), продукцияны жеткирүү чөйрөсүндөгү кызматташтыктын конкреттүү маселелерин талкуулоо боюнча иш-чаралардын календарын түзүү, ошондой эле экспорттук мүмкүнчүлүктөрдүн долбоорлорун презентациялоо, Кыргыз Республикасынын продукциясынын экспортун илгерилетүү маселелери үчүн максаттуу өлкөлөрдүн соода өнөр жай палаталары менен өз ара аракеттенүүнү ишке ашыруу пландаштырылууда.

**5.6-милдет. Экспортко багытталган ишканалар үчүн финансыга жеткиликтүүлүктү жакшыртуу**

Чет өлкөлөргө товарларды жеткирип берүүчү экспортёрлор өлкөнүн экономикасын өнүктүрүүдө маанилүү ролду ойногон микро, чакан жана орто ишканалар (МЧОИ) категориясына кирет. Кыргыз Республикасынын Улуттук статистика комитетинин маалыматы боюнча 899 миң МЧОИ (жеке ишкерлерди, дыйкан жана фермердик чарбаларды кошкондо) бар, аларда 519 миң адам иштейт. МЧОИ ИДПнын 40%га жакынын түзөт жана экспорттун жалпы көлөмүнүн 30% түзөт.

Каржылоого жетүү Кыргызстандагы МЧОИ алдында турган олуттуу көйгөйлөрдүн бири болуп саналат. Финансы-банк системасында орун алган чараларды пайдалануунун объективдүү жана субъективдүү себептеринен улам толугу менен колдонулбайт. Ошондуктан, аларды колдонуу үчүн күч-аракет жумшоо керек, айрыкча экспортёрлордон баштоо керек, анткени алар чыгарган продукциянын жана кызматтын сапаты ички рынокко караганда жогору.

Начар колдонулган жана пайдаланылбаган финансылык инструменттерди колдонуу үчүн МЧОИ субъекттеринин финансылык инструменттер боюнча маалымдуулугу боюнча иш-чараларды жүргүзүү зарыл. Ошондой эле, бул маселенин алкагында экспорттук кредиттерди коштоо системасын киргизүү боюнча чаралар сунушталат, бул экспортёрлорго берилген кредиттердин максаттуу пайдаланылышын контролдоого, кредитти ишке ашыруу этаптарына мониторинг жүргүзүүгө жана акыркы этапта кредитти кайтарып бербөө боюнча тобокелдиктерди азайтууга жана экспорттук кредиттерди ишке ашыруу процессин жакшыртууга мүмкүндүк берет. Мында тиешелүү чечим менен экспортёрлор үчүн кредиттерди берүү критерийлери, өндүрүлгөн продукциянын 50% дан ашыгын экспорттоодо республикалык бюджеттен экспортёрлорду колдоо критерийлери, ошондой эле экспортёрлорду колдоо үчүн “синдикатталган кредиттер жөнүндө” мыйзам долбоорун иштеп чыгуу аныкталат.

Ошону менен бирге өнүктүрүү фонддоруна экспортко багытталган ишканаларды насыялоону кредиттик портфелдин 50%дан кем эмес өлчөмдө жеткирүүнү сунуштоо сунушталууда

Белгилүү болгондой, азыркы учурда Кыргызстанда төмөнкүдөй өнүктүрүү фонддору иштеп жатат: 1) капиталы 500 млн.АКШ доллары менен Россия-Кыргыз Өнүктүрүү фонду; 2) баштапкы капиталы 50 млн. АКШ доллары жана 200 млн. АКШ долларына чейин жеткирүү менен Өзбек-Кыргыз Өнүктүрүү фонду; 3) баштапкы капиталы 15 млн. евро жана 50 млн. еврого чейин жеткирүү менен Венгрия-Кыргыз Өнүктүрүү фонду; 4) баштапкы капиталы 25 млн. АКШ долл менен Азербайжан-Кыргыз Өнүктүрүү фонду. Өнүктүрүү фонддорунун (РФ) маанилүү маселелеринин бири экспортту жана импортту каржылоо болуп саналат. РФдин капиталын уюштуруучулар аныктаган деңгээлге жеткирүү каражаттарды экспорт үчүн экспортёрлорду каржылоого- биринчи кезекте: Россияга, Өзбекстанга, Венгрияга, Азербайжанга жана башкаларга багыттоого мүмкүндүк берет. Дүйнөлүк практикада синдикатталган кредиттин инструменттери колдонулат. Кыргыз Республикасында синдикатталган кредиттер азырынча пайдаланыла элек, Анын үстүнө укуктук база жок. 2022-жылы КРУБ синдикатталган кредиттер жөнүндө жобону бекиткен, бирок бул багыттын бардык аспектилерин сүрөттөгөн “Синдикатталган кредиттер жөнүндө” мыйзам зарыл. Чет өлкөлөрдө “Синдикатталган кредиттер жөнүндө” мыйзам түрүндөгү укуктук база бар. Ошондуктан, программанын алкагында “синдикатталган кредиттер жөнүндө” мыйзамды иштеп чыгуу жана бекитүү сунушталат.

**5.7-милдет. Продукцияны экспорттоо үчүн берүүлөрдү камсыздандыруу системасын киргизүү.**

Соода каржылоосунда тобокелдикти азайтуунун маанилүү инструменттеринин бири, ТФнын финансылык инструменттеринен тышкары, экспорттук кепилдик агенттиктеринин (ЭКА) кепилдиктери болуп саналат. Экономиканын туруктуу өнүгүү мезгилинде ЭКАнын кепилдиги астында негизинен жабдуулардын экспортун жана импортун узак мөөнөттүү каржылоо боюнча бүтүмдөр уюштурулган, кризисте эл аралык сооданын көптөгөн катышуучулары улуттук Экспорттук кредиттик агенттиктер тарабынан камсыздандыруусуз же кепилдик жабуусуз кыска мөөнөттүү каржылоону тартуунун мүмкүн эместигине туш болушкан. Ошентип, улуттук экспортту колдоонун мамлекеттик куралы катары ЭКА менен ЭКАнын салттуу ролу кайрадан изделүүдө.

Өнүккөн өлкөлөрдө экспортту колдоо иштери негизинен камсыздандыруу агенттиктери аркылуу жүргүзүлөт. Экспорттук насыя агенттиктери экспорттук келишимдерди коммерциялык жана саясий тобокелдиктерден камсыздандырышат — демек, экспорттоочу компания чет өлкөлүк сатып алуучунун кудуретсиздигинен жана ошол сатып алуучу жайгашкан өлкөнүн тобокелдигинен арылтат. Ал эми келишим боюнча тобокелдиктерди камсыздандыруу менен, экспортёр каржылоону тартуу үчүн көбүрөөк мүмкүнчүлүк алат. Ошентип, экспорттук келишимдерди каржылоо жана камсыздандыруу бири- бирин толуктап турган эки курал болуп саналат.

Кыргыз Республикасында экспортту камсыздандыруу системасы калыптануунун баштапкы этабында турат. Кыргыз Республикасынын экспортко багытталган ишканалары негизинен салттуу сатуу рынокторуна (ЕАЭБ жана КМШ) багыт алуу менен кошумча чыгымдарды тартууну каалабагандыктан камсыздандыруу кызматтарын алууга кызыкдарлыгын көрсөтүшүүдө. Бирок, ошол эле учурда, өнүккөн өлкөлөрдүн тажрыйбасынан улам, ушул этапта экспортту камсыздандыруу механизмдерин өнүктүрүү зарыл, ушуга байланыштуу программада экспортту камсыздандыруу системасын киргизүү боюнча милдеттер коюлууда, анын алкагында камсыздандыруу агенттигин түзүү, экспорттук берүүлөрдү камсыздандыруу инструменттерин иштеп чыгуу жана ишке киргизүү боюнча чаралар, анын ичинде *экспортёр ишкерлердин экспортту өнүктүрүү үчүн камсыздандыруу инструменттерин пайдалануу боюнча маалымдуулугун жогорулатуу* сунушталат.

**5.8-милдет. Коммерциялык банктар тарабынан банктардын капиталына жана активдерине каражаттарды тартуу үчүн шарттарды түзүү**.

Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын маалыматтарына ылайык 2021-жылы экспортту кредиттөөгө банк системасынын кредиттик портфелинин 5%ы багытталган. Экспортту өнүктүрүүнүн маанилүүлүгүн түшүнүү менен экспортту каржылоону кредиттик портфелдин 15% чейин жеткирүүгө жетишүү зарыл. Азыркы учурда минималдуу капитал 600 млн.сомдон кем болбоого тийиш. Мында эсептөөлөр көрсөткөндөй, минималдуу капиталды 1 млрд сомго жеткиргенге чейин банктарга 11,34 млрд сом керектелет. Бул кошумча каражаттарды тартууга, ошондой эле алардын бир бөлүгүн экспорттук операцияларды каржылоого багыттоого мүмкүндүк берет. Ушуга байланыштуу, программанын алкагында банктардын капиталына карата талаптарды көбөйтүү жана аларды иш жүзүндө ишке ашыруу, экспортко багытталган ишканаларды андан ары кредиттөө үчүн коммерциялык банктарга кошумча кредиттик каражаттарды тартуу, анын ичинде коммерциялык банктар тарабынан экспортту кредиттөөнү жаңыдан берилген кредиттердин 5%дан 15%га чейин көбөйтүү боюнча чаралар да сунушталууда.

**5.9-милдет. Жеке секторду- экспортёрлорду колдоо инфраструктурасын түзүү.**

“Гарантиялык фонд” ААК бүгүнкү күндө жергиликтүү рынокко багытталган МЧОИ субъекттерине көпчүлүк кепилдиктерди берет. Экспортту өнүктүрүү, программаны ийгиликтүү ишке ашыруу үчүн “ГФ” ААКнын ишинин негизги багыттарынын бири - экспортёрлорду колдоо деп аныктоо зарыл жана КРУБга жыл сайын бюджетте “Гарантиялык фонд” ААКнын капиталын көбөйтүүгө каражаттарды кароону сунуштоо зарыл.

“Гарантиялык фонд” ААКсы 2021-2022-жылдары Дүйнөлүк банктан 32 млн.доллар чогулткан. Долбоор ийгиликтүү ишке ашырылууда жана экспортёрлорду колдоо үчүн “ГФ” ААКны капиталдаштырууну гана жүргүзбөстөн, экспортёрлорду колдоо үчүн кошумча каражаттарды тартуу зарыл. Бул экспортёрлорду кошо алганда, МЧОИ субъекттерин колдоо мүмкүнчүлүгүн жогорулатууга мүмкүндүк берет жана Программаны ийгиликтүү аткарууга мүмкүндүк берет.

Ошондой эле факторинг операцияларын киргизүү жолу менен экспортёрлорду колдоо зарыл, анткени ишке ашыруу факторинг операциялары боюнча каражаттарды алуу жана башка өлкөлөрдүн импортерлорунан товар менен кийинки партияны даярдоо аркылуу жүгүртүү каражаттарынын жүгүртүлүшүн жогорулатууга мүмкүндүк берет. Бул чараны “Кепилдик фонду” ААК аркылуу, анын ичинде КР коммерциялык банктары аркылуу ишке ашыруу сунушталууда. Муну менен бирге корпоративдик башкаруу системасын киргизүү боюнча ишти улантуу сунушталат, анткени бул чара компаниялардын институционалдык өнүгүү деңгээлин жакшыртууга, компаниялардын кызматкерлеринин финансылык сабаттуулугун жогорулатууга өбөлгө түзөт, бул жыйынтыгында компаниялардын товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү өндүрүү жагындагы абалын жакшыртууга жана алардын экспорттук потенциалын жана тышкы рыноктордо товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү сатуу мүмкүнчүлүктөрүн жогорулатууга мүмкүндүк берет.

**5.10-милдет. Артыкчылыктуу продукцияларды экспорттоо жол-жоболорун жөнөкөйлөтүү, экспортёрлорго сервистин принципиалдуу жаңы деңгээлин берүү.**

Мамлекеттик жөнгө салууну санариптештирүүнү жана бизнес менен өз ара аракеттенүү жол-жоболорун эске алуу менен ТЭИ катышуучулары үчүн, биринчи кезекте артыкчылыктуу продукциянын экспортёрлору үчүн өтмө электрондук сервистерди киргизүү зарыл.

Бул максатта артыкчылыктуу экспортту колдоо үчүн ыңгайлуу “Сонун-сервистерди” ишке ашыруу сунушталууда.

“Сонун-сервис” бардык жөнгө салуучу органдар тарабынан экспортёрлорду өтмө экспресс-тейлөөнү, мамлекеттик органдар тарабынан берүү жана жүргүзүү жүзөгө ашырылуучу Электрондук маалыматтарды жана документтерди гана колдонуу менен, ошондой эле экспортёрлор тарабынан коммерциялык маалыматты системага бир жолу берүүнү болжолдойт.

Республикада “бирдиктүү терезе” түзүлгөндүктөн жана иштеп жаткандыктан, анын базасында артыкчылыктуу экспорт товарлары үчүн “Сонун-сервистерди” киргизүү мүмкүн. “Сонун-сервистин” иштеп жаткан “Бирдиктүү терезе” механизминен принципиалдуу айырмасы экспорттук бизнес-процесстердин толук реинжиниринги болот, алар автоматтык чечимдердин эсебинен жол- жоболорду максималдуу жөнөкөйлөтөт жана тездетет, керектүү натыйжага-товарларды экспорттоонун максималдуу тез, ыңгайлуу жана жеңил процессине жетишет.

“Бирдиктүү терезе” маалыматтык системасында артыкчылыктуу экспорттун экспортёрлору үчүн адистештирилген бөлүм пайда болушу керек, анда продукциянын ар бир түрү үчүн өтмө “Сонун-сервистер” жайгаштырылат. Мындай сервистердин алкагында өтүнмөнүн гармонизацияланган бир формасы ишке ашырылат, ал бардык мамлекеттик органдарга автоматтык чечимдерди кабыл алуу үчүн зарыл болгон маалыматтарды бир жолу киргизүүнү камсыз кылат. Мындай сервистерди ишке ашыруу “бирдиктүү терезе” механизминин функциялык мүмкүнчүлүктөрүн өнүктүрүүнү, бажы жана салык органдарынын маалыматтык системалары менен кошумча айкалыштырууну талап кылат.

“Сонун-сервис” товарларды декларациялоодо ортомчулардын кызматынан баш тартууга жана экспортёр тарабынан товарларга декларацияны алыстан электрондук түрдө берүүнүн, бажы декларацияларын автоматтык түрдө каттоонун жана чыгаруунун алгоритмдеринин, бажы төлөмдөрүн автоматтык түрдө төлөөнүн, бажы органдарынын мыйзамсыз аракеттерине жана чечимдерине электрондук даттануунун, товарды иш жүзүндө ташып чыгуу жөнүндө салык органына маалымдоонун эсебинен бажы операцияларына өзүнүн финансылык чыгымдарын кыскартууга мүмкүндүк берет.

Артыкчылыктуу продукциянын экспортёрлору үчүн “Сонун-сервистерди” ишке ашыруу ведомстволор аралык өтмө регламенттерди иштеп чыгуу жана макулдашуу, “бирдиктүү терезе” маалыматтык тутумунун алкагында практикалык ишке киргизүү жолу менен этап-этабы менен ишке ашырылат.

Артыкчылыктуу продукцияларды экспорттоо жол-жоболорун оптималдаштырууга багытталган “Сонун сервистерди” ишке ашыруудан тышкары, төмөнкү милдеттерди ишке ашыруу зарыл, бул экспорттун бардык категориялары үчүн экспорттук жол-жоболорду жөнөкөйлөтүүгө таасирин тийгизет.

**5.11-милдет. Өткөрүү пункттары аркылуу товарларды өткөрүүнү тездетүү.**

Бажы чек арасы аркылуу товарларды өткөрүүнү тездетүү үчүн чек араны координацияланган башкаруу концепциясын ишке ашыруу, электрондук кезектин жалпы системасын ишке ашыруу, өткөрүү пункттарында мамлекеттик контроль жүргүзүүнүн жалпы регламенттерин кабыл алуу жана контролдоонун натыйжаларын өз ара таануу максатында коңшу өлкөлөрдүн бажы жана чек ара администрациялары менен системалуу иш жүргүзүү зарыл.

Маалыматтык системаларда мамлекеттик органдарга жеткиликтүү болгон каттоо жана башка документтердин көчүрмөлөрүн берүү талабын мыйзамдуу түрдө тыюу салуу зарыл. Мындан тышкары, экспорттук товарлар үчүн бажылык декларациялоодо товарды коштоочу документтерди берүү жөнүндө талапты алып салуу зарыл.

Мында ортомчуларды алып салуу менен экспортту өз алдынча декларациялоо боюнча ишканалардын мүмкүнчүлүктөрүн кеңейтүү зарыл. Бажы органдарынын маалыматтык системасында товарларга декларацияларды жана экспорттук товарлар үчүн товарлардын чыгарылышын автоматтык түрдө каттоо алгоритмдери ишке ашырылууга тийиш. Экспортёрлорду электрондук декларациялоону пайдаланууга жана электрондук документ жүгүртүүнү жүргүзүүгө шыктандыруу үчүн-бажы операциялары үчүн жыйымдардын өлчөмүн базалык деңгээлден 25-50%га төмөндөтүүнү белгилөө.

Чек арадагы транспорттун токтоп турушун болтурбоо үчүн бажы жана чек ара органдарынын өз ара аракеттенүүсүн так жөнгө салуу, ошондой эле бажы органдарына контролдоонун транспорттук, фитосанитардык жана башка түрлөрү жагында документтик контролдоо функцияларын жүктөө зарыл. Товарлар өткөрүү пункттарынан чыгып кеткен учурда товарды коштоочу документтерге мөөрлөрдү коюуну жылдыруу максатка ылайыктуу.

Даяр продукцияны экспорттоо (аны өндүрүү үчүн себилдегичтерди жана материалдарды импорттоо) менен иштеген өндүрүштүк компаниялар үчүн камсыздоонун нөлдүк өлчөмүн белгилөө, финансылык туруктуулуктун критерийлерин экономикалык өнүгүүнүн талаптарына ылайыкташтыруу, салык жеңилдиктерин жана мамлекеттик колдоонун башка чараларын (мисалы, тышкы рыноктордо продукциянын атаандаштыгын жогорулатуу жаатында экспорттоочу компаниялардын адистерин жана жетекчилерин даярдоого жана кайра даярдоого кеткен чыгымдарды компенсациялоону) кароо менен экспортёрлор үчүн ыйгарым укуктуу экономикалык оператордун институтун максималдуу өнүктүрүү зарыл, интеллектуалдык менчик укуктарын коргоо, продукцияны жана эл аралык соода коммуникациясын, эл аралык маркетингди илгерилетүү).

**5.12-милдет. Кагазсыз уруксат берүүчү документтерге этап-этабы менен өтүү, берилген уруксат берүүчү документтерди өз ара таануу бөлүгүндө мамлекеттик контролдоочу органдардын трансчегаралык электрондук өз ара аракеттенүүсүн өнүктүрүү.**

Берилген уруксат берүүчү документтерди өз ара таануу бөлүгүндө мамлекеттик контролдоочу органдардын трансчегаралык электрондук өз ара аракеттенүүсүн өнүктүрүү зарыл. Ушуга байланыштуу улуттук деңгээлде уруксат берүүчү документтердин ачык электрондук реестрлерин жарыялоо, ошондой эле электрондук документтерди жана маалыматтарды өз ара таануу механизмин ишке ашыруу зарыл.

Мындан тышкары, ВСП+ алкагында Европа Союзу (REX системасы) менен соодада өз алдынча сертификациялоо менен катар КМШнын алкагында ушундай системаны түзүү жана КЭР менен соода жүргүзүү демилгеси боюнча чараларды көрүү зарыл.

**5.13-милдет. Экспортёрлордун учурдагы эрежелер, экспортту илгерилетүү жана колдоо маселелери боюнча маалымдуулугун жакшыртуу.**

Ошондой эле экспортёрлордун экспортту илгерилетүү жана колдоо маселелери, колдонуудагы эрежелер жөнүндө маалымдуулугун жакшыртуу артыкчылыктуу милдет болуп саналат. Буга байланыштуу соода маалымат порталын өз убагында жаңылоону камсыз кылуу, ошондой эле экспорттук коучинг программасын пилоттук режимде киргизүү маселесин кароо зарыл.

**5.14-милдет. СФС чараларын, ББ ТР, импорттоочу тараптын продукциясына талаптарды жана стандарттарды аткаруу боюнча талаптарды камсыз кылуу.**

Жогоруда аталган милдеттердин алкагында Ысык-Көл, Нарын облустарынын шарп оорусу боюнча вакцинациясы бар бакубаттуу зоналардын статусун белгилөөнү зоналаштыруу боюнча иш-чараларды ишке ашыруу пландаштырылууда. Контролдонуучу товарлардын түрү: жаныбарлар, союу азыктары жана этти кайра иштетүү продуктулары, сүт жана сүт азыктары. Кыргыз Республикасынын аймагында айыл чарба өсүмдүктөрүнүн зыянкечтеринен (жашылча, жемиш, дан жана буурчак өсүмдүктөрү) эркин зоналарды, бош участокторду, өндүрүштүн бош жерлерин аныктоо ооруну азайтууга, Ысык-Көл, Нарын облустарынын шарп оорусу боюнча вакцинацияланган ыңгайлуу зоналардын статусун (ЭЭБ сертификаты) эл аралык таанууну ишке ашырууга, жаныбарлардан алынган продукцияларды экспорттоону жана импорттоочу өлкөлөр тарабынан фитосанитардык сертификациялоо системасын таанууну жөнөкөйлөтүүгө (карантинге алынган продукцияны экспорттоо кошумча фитосанитардык чараларды колдонбостон ишке ашырылат) мүмкүндүк берет. Ошондой эле карантинге алынган продукциянын (жаңы мөмө-жемиштер , жашылчалар, картошка, кургатылган жемиштер, жаңгактар, буурчак), ошондой эле жаныбарлардын жана жаныбарлардан алынган продукциянын эркин кыймылы үчүн улуттук көзөмөлдөө системасын иштеп чыгуу, киргизүү жана киргизүү сунушталат, бул продукцияны рынокко жүгүртүүгө чыгаруу жол-жоболорун жөнөкөйлөтүүгө жана аларды жүргүзүүгө чыгымдарды 10-20% га кыскартууга мүмкүндүк берет. Ошону менен бирге продукциянын экспорттук түрлөрүнө тестирлөөнүн эл аралык таанылган методдорун кабыл алуу боюнча чара сунушталат, бул сыноолордун жыйынтыктарын таанууга өбөлгө түзөт, келген өлкөдө бизнестин кайталап сыноого чыгымдарын азайтат.

**5.15-милдет. Лабораториялык инфраструктуранын жетиштүү техникалык компетенттүүлүгүнө жетишүү жана көрсөтүлүүчү кызматтардын спектрин кеңейтүү.**

Сыноолорду жана/ же изилдөөлөрдү жүргүзүүнү камсыз кылуучу 14 дайындалган сыноо лабораторияларынын (борборлорунун) жетиштүү техникалык компетенттүүлүгүнө жетишүү продукциянын экспорттук түрлөрү боюнча (тамак-аш продукциясы-бардык тамак-аш тизмеги жана тигүү боюнча) СФС чараларынын жана ББ ТР талаптарына сыноолордун кармалышын 95-97%га жогорулатууга мүмкүндүк берет. Ошол эле учурда көйгөйлөрдү диагностикалоону жана бүтүндөй тамак-аш чынжырчасы (“farm to table”) боюнча лабораториялык инфраструктуранын жетишээрлик техникалык компетенттүүлүгүнө жетишүү боюнча комплекстүү милдетти кабыл алууну, анын ичинде:

- экспорттук продукция үчүн сыноолорду жана/ же изилдөөлөрдү жүргүзүүнү камсыз кылуучу артыкчылыктуу/ дайындалган сыноо лабораторияларын (борборлорун) аныктоо;

- бүткүл тамак-аш тизмеги боюнча CЛ керектөөлөрүн талдоонун негизинде жооптуу аткаруучуларды көрсөтүү менен ЕАЭБ, чет өлкөлөрдүн рынокторунун талаптарына жана методдоруна ылайык камсыз кылуу пландаштырылып жаткан продукциянын түрлөрүн, сыноолорду жана/ же изилдөөлөрдү көрсөтүү менен лабораторияларды толуктап жабдуу боюнча Жол карталарын иштеп чыгуу;

- чет өлкөлөрдө сыноолордун протоколдорун таануу үчүн зарыл болгон эл аралык методикаларды киргизүү боюнча колдоо көрсөтүүгө артыкчылыктуу бюджеттик каржылоону бөлүп берүү булактарын кароо, анын ичинде:

лабораториялык адистерди даярдоо/ окутуу, анын ичинде ЕС лабораториялары менен кызматташуу аркылуу ISO стандарттары жөнүндө билимди жогорулатуу жана идентификацияланган продуктулар үчүн ISO методологияларына окутуу;

реагенттерди жана референс- материалдарды сатып алуу;

ISO/IEC 17043:2013 жана метрологиялык байкоо жүргүзүүнүн талаптарына жооп берген квалификацияны текшерүү программаларына системалуу катышуу;

аккредитациялоо жол-жоболорунан өтүүгө милдеттүү.

**5.16-милдет. Продукцияны сертификациялоо, калибрлөө жана текшерүү лабораториялары боюнча органдардын потенциалын күчөтүү.**

Бул тапшырманын алкагында төмөнкүдөй негизги чаралар сунушталат:

- продукцияны сертификациялоо боюнча эксперттер институтун түзүү жана өнүктүрүү үчүн укуктук негизди түзүү;

- тамак-аш коопсуздугунун менеджменти системасын сертификациялоо боюнча органды түзүү;

- 2-деңгээлдеги мамлекеттик (СМБнын аймактык органдары) жана жеке калибрлөө лабораторияларын ж. б. түзүү.

Белгилей кетсек, тамак-аш коопсуздугунун жана органикалык айыл чарба өндүрүшүнүн менеджмент системасын сертификациялоо боюнча органдарды түзүү Кыргыз Республикасынын аймагында CМC сертификациялоо боюнча бизнеске кызмат көрсөтүүлөрдү 2-3 эседен кем эмес азайтууга мүмкүндүк берет. Ошону менен бирге региондордо (Ош жана Ысык-Көл облустарында) 2-деңгээлдеги мамлекеттик жана жеке калибрлөө лабораторияларын түзүү, ошондой эле жаңы 6 облуста калибрлөө кызматтарын киргизүү, салыштырмалуу электр өткөрүмдүүлүгүн өлчөө үчүн иономер (нитротомер), поляриметрлер, кондуктомерлер жабдууларын, люксметрлерди, газ анализаторлорду, морлорду, дабыш жана вибрация өлчөгүчтөрдү калибрлөө продукцияны экспорттук рынокторго жылдыруу үчүн метрологиялык иштерди таануу жана ишеним механизмдерин күчөтүүгө, пайдалануучулардын өлчөөлөрүнүн тактыгына, пайдалануучуларга көрсөтүлүүчү кызматтардын спектрин көбөйтүүгө мүмкүндүк берет, калибрлөө сертификаттарын берүүнү 15-20%га көбөйтүү.

**5.17-милдет. Продукцияга милдеттүү талаптар жана шайкештикти баалоо формалары жөнүндө маалыматтарды санариптештирүү**

Бул милдеттин алкагында иш-чаралар пландаштырылууда:

- ИК сервистеринин системасын түзүү: продукцияны көзөмөлдөө бөлүгүндө, ЕАЭБ алкагында кооптуу (шайкеш келбеген) продукцияны аныктоо жөнүндө маалымдоонун Улуттук маалыматтык системасы ж. б;

- шайкештикти баалоо жөнүндө документтердин электрондук формаларына өтүү.

Продукцияга милдеттүү талаптар жана шайкештикти баалоо формалары жөнүндө маалыматтарды санариптештирүү ООС боюнча документтерди электрондук түрдө берүүдө рыноктун катышуучуларынын финансылык жана убактылуу чыгымдарын 2 эседен кем эмес азайтууга мүмкүндүк берет. Ошол эле учурда, электрондук формага өтүү шайкештикти баалоо жөнүндө документтерге карата кара ниет аракеттердин тобокелдигин минималдаштырат.

**5.18-милдет. Менеджмент системасына жана инновацияларды өнүктүрүүгө эл аралык стандарттарды киргизүү**

ЕС азык-түлүк экспортуна негизги тоскоолдук тамак-аш коопсуздугу жана сапаты боюнча алгылыктуу иш-чаралардын жоктугу болуп саналат (мисалы, НАССР, GAP, Global GAP башкаруу системалары дыйкандар жана өндүрүүчүлөр үчүн жетишсиз билим жана колдонуу, органикалык айыл чарба, ошондой эле кооптуу айыл чарба продукциясын өндүрүүгө алып келет, ошондой эле продукцияны кайра иштетүү, ташуу жана сактоо процессинде алынган чоң жоготууларга, жалпы эле сатуу рынокторунда продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнүн төмөндөшүнө алып келет. ISO 9001, 22000, 22000 менеджмент системаларынын стандарттарын начар киргизүү, стимулдардын жоктугу ишканаларды рыноктордогу атаандаштык артыкчылыктарынан жана керектөөчүлөр менен узак мөөнөттүү келишимдерди түзүүдөн ажыратат. азык-түлүк коопсуздугу жана продукцияны көзөмөлдөө) өндүрүш деңгээлинде. Ушуга байланыштуу, аталган максатка жетүү үчүн төмөнкүдөй негизги чаралар сунушталат:

-өндүрүүчүлөрдүн, мамлекеттик органдардын, бизнес - түзүмдөрдүн, органикалык айыл чарбасын, адал-продукцияны киргизүүнү киргизүү чөйрөсүндөгү билим деңгээлин жогорулатуу, менеджмент системасынын стандарттары ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO 22000;

- Global GAP ылайык V5.2 айыл чарба продукциясын комплекстүү жеткирүү системалары боюнча (мөмө-жемиштер) Улуттук чечмелөө документин иштеп чыгуу;

- жаңы технологияларды (инновацияларды) иштеп чыгууну жана илгерилетүүнү жүзөгө ашыруучу технопарктардын, кластерлердин, илимий-изилдөө институттарынын, ЖОЖдордун маалыматтар базасын түзүү. Аларды өркүндөтүү боюнча рекомендацияларды иштеп чыгуу ж. б.

**6. Күтүлгөн натыйжалар**

Бул Программаны ишке ашыруу төмөнкүдөй негизги натыйжаларга жетишүүгө мүмкүндүк берет:

- “Кыргызстанда жасалган” брендин киргизүү жана колдонуу;

- “Кыргызстанда жасалган” продукциянын имиджин эл аралык илгерилетүү Концепциясынын алкагында маркетингдик иш-чараларды жүзөгө ашыруу;

- экспортёрлордун финансысын камсыз кылуу үчүн жаңы финансылык институттарды жана инструменттерди киргизүү;

- артыкчылыктуу продукция үчүн экспорттук документтерди даярдоого кеткен убакыт чыгымдарын 75%га (4 күнгө чейин) жана продукциянын калган түрлөрүнүн 40%га (10 күнгө чейин) кыскартуу.

- экспортёрлордун мамлекеттик кызмат көрсөтүүлөрдүн сапатына канааттануу деңгээлин жогорулатуу, ошондой эле экспортёрлордун экспорттук операцияларды жүзөгө ашыруунун жол-жоболору жана эрежелери жөнүндө маалымдуулугун жогорулатуу;

- продукцияга жана сыноо методдоруна эл аралык/ региондук стандарттарга өтүүнү камсыз кылуу, улуттук стандарттарды 60%га шайкеш келтирүүнү көбөйтүү;

- барган өлкөдө ветеринардык контроль/ көзөмөл жана фитосанитардык контроль жол-жоболорунан өтүүдө бизнестин чыгымдарын 10-20%га төмөндөтүү;

- менеджмент системасынын эл аралык стандарттарын киргизген ишканалардын үлүшүн көбөйтүү жана инновация;

- банк тутумунун жаңыдан берилген кредиттери боюнча экспортту кредиттөөнү 3 эсеге 5,0%дан (2021-жылы) 2026-жылдын аягына чейин 15%га чейин көбөйтүү.

**7. Жагымдуу өбөлгөлөр**

Программаны ийгиликтүү ишке ашыруунун маанилүү өбөлгөлөрү:

- 2018-2040-жылдарга Кыргыз Республикасын өнүктүрүүнүн Улуттук стратегиясынын максаттары менен координациялоо;

- өндүрүштү өнүктүрүү, атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жогорулатуу жана экспортко чыгуу зарылчылыгында жеке секторду түшүнүү;

- УСИ институттарынын квалификациялуу персоналынын болушу;

- экспорттук рынокторго продукция берүүнү каалаган жана эл аралык стандарттар боюнча менеджмент системасын киргизген ишканалардын болушу, бул продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатат ж. б.

**8. Финансылык камсыздоону баалоо**

Бул программанын иш-чараларын каржылоо:

• республикалык жана жергиликтүү бюджеттердин каражаттарынын;

• банк тутумунун жана жеке сектордун каражаттарынын;

• өнүктүрүү фонддорунун каражаттарынын;

• донордук жана эл аралык уюмдардын каражаттарынын;

• Кыргыз Республикасынын мыйзамдарына каршы келбеген башка каражаттардын эсебинен ишке ашырылат.