

**КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН БИЛИМ БЕРҮҮ ЖАНА ИЛИМ
МИНИСТРЛИГИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF KYRGYZ REPUBLIC**

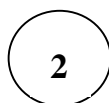
Сапаттуу билим – келечекке айкын жол!
Качественное образование – гарантия будущего!
Qualitative education - guarantee of the future!

**К.Ш.ТОКТОМАМАТОВ АТЫНДАГЫ ЭЛ АРАЛЫК
УНИВЕРСИТЕТТИН
ЖАРЧЫСЫ**
илимий-популярдык мезгил-мезгили менен чыгуучу журнал

Научно-популярный периодический журнал
ВЕСТНИК
МЕЖДУНАРОДНОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ
К.Ш.ТОКТОМАМАТОВА

HERALD
OF INTERNATIONAL UNIVERSITY NAMED AFTER
K.SH.TOKTOMAMATOV
popular science periodical journal

ISSN 1694-5913



Жалал-Абад, 2020

К.Ш.ТОКТОМАМАТОВ АТЫНДАГЫ ЭЛ АРАЛЫК УНИВЕРСИТЕТТИН ЖАРЧЫСЫ

илимий-популярдык мезгил-мезгили менен чыгуучу журнал
2020-жыл, №2

Негиздөөчү: К.Ш.Токтомаматов атындагы Эл аралык университет ОИӨК. 2008-жылдан баштап басылууда.

Дареги: 715613, Кыргыз Республикасы, Жалал-Абад ш., “Спутник” кичи району, Жеңи-Жок көчөсү, 30.

Байланыш үчүн телефондор: +996(3722)50705, 51811, 52128; факс: +996(3722) 50705.

Веб-сайты: www.mnu.kg; электрондук дареги: university_coop@hotmail.com, naukamnu@gmail.com

Башкы редактор: С.А.Омурзаков – К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУнун ректору, э.и.д., профессор;

Башкы редактордун орун басарлары: А.К.Кантороева – К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУнун I проректору, э.и.к., профессор; Т.Т.Омошев - К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУнун илим, эл аралык байланыштар жана инновациялык билим берүү боюнча проректору, п.и.к., профессор.

Жооптуу катчы: А.С.Жолдошбаев – К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУнун окуудан сырткары иштер, мамлекеттик тил жана коомчулук менен байланыштар боюнча проректору, филол.и.к., профессор.

Редакциялык коллегия:

э.и.д., проф. Г.К. Кантороева
э.и.д., проф. А.З.Зулпукаров
э.и.д., проф. М.М. Каратаев
э.и.д., проф. Д.А. Ендовицкий
э.и.д., проф. Ж.С. Джаилов
э.и.д., проф. А.А. Арзыбаев
э.и.д., проф. Ж.Т. Тургунбаев
э.и.д., проф. Стефан Дырка
э.и.д., проф. А.М. Маткеримова
ф-м.и.д., проф. К.О. Осмоналиев

ф-м.и.д., проф. А.Ж.Жусупбаев
п.и.д., проф. С.С. Сакиева
м.и.д., проф. Б.А. Дусчанов
т.и.д., проф. Н.Ж. Эсенкулов
филол.и.д., проф. К.З. Зулпукаров
филос.и.д., проф. К.А. Исаков
б.и.д., проф. Б.А. Токторалиев
т.и.к., проф. Ж.А. Дуйшеев
э.и.к., доц. Н.К. Токтомаматова
э.и.к., доц. Чагры Эргезер

Научно-популярный периодический журнал

ВЕСТНИК

МЕЖДУНАРОДНОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ К.Ш.ТОКТОМАМАТОВА

№2, 2020 год

Учредитель: УНПК Международный университет имени К.Ш.Токтомаматова. Издаётся с 2008 года.

Адрес: 715613, Кыргызская Республика, г.Жалал-Абад ш., микрорайон “Спутник”, ул.Жеңи-Жок, 30.

Контактные телефоны: +996(3722)50705, 51811, 52128; факс: +996(3722) 50705.

Веб-сайт: www.mnu.kg; электронная почта: university_coop@hotmail.com, naukamnu@gmail.com

Главный редактор: С.А.Омурзаков – ректор МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, д.э.н., профессор;

Заместители главного редактора: А.К.Кантороева – I проректор МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, к.э.н., профессор; Т.Т.Омошев – проректор по науке, международным связям и инновационно-образовательным технологиям МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, к.п.н., профессор.

Ответственный секретарь: А.С.Жолдошбаев – проректор по внеучебной работе, государственному языку и связям с общественностью МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, к.филол.н., профессор.

Редакционная коллегия

д.э.н., проф. Г.К. Кантороева
д.э.н., проф. А.З.Зулпукаров
д.э.н., проф. М.М. Каратаев
д.э.н., проф. Д.А. Ендовицкий
д.э.н., проф. Ж.С. Джаилов
д.э.н., проф. А.А. Арзыбаев
д.э.н., проф. Ж.Т. Тургунбаев
д.э.н., проф. Стефан Дырка
д.э.н., проф. А.М. Маткеримова
д.ф-м.н., проф. К.О. Осмоналиев

д.ф-м.н., проф. А.Ж.Жусупбаев
д.п.н., проф. С.С. Сакиева
д.м.н., проф. Б.А. Дусчанов
д.и.н., проф. Н.Ж. Эсенкулов
д.филол.н., проф. К.З. Зулпукаров
д.филос.н., проф. К.А. Исаков
д.б.н., проф. Б.А. Токторалиев
к.и.н., проф. Ж.А. Дуйшеев
к.э.н., доц. Н.К. Токтомаматова
к.э.н., доц. Чагры Эргезер

HERALD

OF INTERNATIONAL UNIVERSITY NAMED AFTER K.SH.TOKTOMAMATOV

popular science periodical journal

№2, 2020 year

Founder: ERIC International university named after K.SH.Toktomamatov. Publisher 2008 year.

Address: 30 Jeni-Jok St., Jalal-Abad, 715613, Kyrgyz Republic. Tel.: +996(3722)50705, 51811, 52128;

fax: +996(3722) 50705. Web-site: www.mnu.kg; E-mail: university_coop@hotmail.com, naukamnu@gmail.com

*Омурзаков С.А., э.и.д., профессор,
К.Ш. Токтомаматов атындагы ЭАУ,
Жалал-Абад, Кыргызстан
Жанузаков Б.Ш., э.и.к., доцент
К.Ш. Токтомаматов атындагы ЭАУ,
Жалал-Абад, Кыргызстан*

УЮМДАРДАГЫ ОБЛИГАЦИЯЛАРДЫН ЭСЕБИНИН УСУЛУ

Аннотация

Бул макалада уюмдагы облигациянын эсебинин усулдук жолдору сунушталган.

Негизги сөздөр: облигация, эмитент, КОЭС, дисконт, сыйакы, инвестор, амортизация, түз бөлүштүрүү ыкмасы, эффективдүү пайыздык ыкма.

МЕТОДИКА УЧЕТА ОБЛИГАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В этой статье предложено методические подходы учета облигации в организации.

Ключевые слова: облигация, эмитент, МСФО, дисконт, премия, инвестор, амортизация, прямолинейный метод, метод эффективной процентной ставки.

METHODS OF ACCOUNTING BONDS IN THE ORGANIZATION

Annotation

This article proposes methodological approaches to accounting for bonds in the organization.

Keywords: bond, issuer, IFRS, discount, leverage, investor, depreciation, straight-line method, effective interest method.

Облигация - инвесторлор же кредиторлордон акча каражаттарды тартуу максатында чыгарылуучу баалуу кагаз. Учурда ал капитал базарынын маанилүү куралы болуп саналат.

Экономикада анын төмөнкүдөй түрлөрү колдонулат:

- камсыздалган, мүлктөр же баалуу кагаздар менен камсыздалган;
- камсыздалбаган, атайын активдер менен камсыздалбай ишеним арткан ишканага карата чыгарылуучу;
- бир учурда жоюлуучу, мөөнөтү аяктаганда жоюлуучу;
- сериялап жоюлуучу, мөөнөтү аяктаганга чейин серияланып жоюлуучу;
- чакыртып алуучу, мөөнөтү аяктаганга чейин жоюлуучу;
- конверттелүүчү, ээсинин каалоосу менен башка баалуу кагаздарга алмаштыруучу;
- товарлар менен жоюлуучу;
- пайыздуу;
- пайызсыз;
- катталган;
- купондуу.

Облигацияларды баалоодо алардын келечектеги акча агымдарын табуу менен, б.а. негизги жана пайыздык сыйакы боюнча суммалардын дисконттолгон наркында жүргүзүлөт. Мында акча агымдардын дисконттолгон наркын эсептеп чыгуу үчүн, колдонмо ченем, б.а. эмитентке мүнөздүү тобокелдерди ченөөгө болгон, инвестициянын ылайыктуу рентабелдүүлүгүн камсыздоочу пайыздык ченемди колдонуу керек. Эмитенттин аныктаган ченеми облигациянын номиналынын пайызы түрүндө түшүндүрүлөт. Алар облигациялык сертификаттарга басылып, купондук же номиналдык ченем деп аталат.

Инвесторлор колдонуучу ченем облигацияга коюлган ченемден айырмалануусу мүмкүн. Эгерде инвесторлордун колдонгон ченеми облигацияга коюлган ченемден айырмаланса, анда инвесторлор боюнча эсептелинип чыгарылган дисконттук нарк облигациянын номиналынан айырмаланат. Номиналдык жана дисконттолгон нарктын ортосундагы айырма дисконтту же сыйакыны түзөт. Бул айырмалар облигациянын жоюлуу

мөөнөтү ичинде жоюштурулуш керек. Дисконтту же сыйакыны жоюштуруунун (амортизациялоонун) мааниси болуп облигациянын баштапкы наркын анын номиналдуу наркына теңөө менен түшүндүрүлөт. Облигацияны сатып алган дисконтту амортизациялоо менен өзүнө кирешесин көбөйтсө, сыйакыны амортизациялоо аркылуу чыгашасын көбөйтөт. Бул айырмаларды амортизациялоодо түз бөлүштүрүү же эффективдүү пайыз ыкмасы колдонулат. Негизи, дисконт жана сыйакыны амортизациялоодо түз бөлүштүрүү менен эффективдүү пайыз ыкмасынын ортосундагы көлөм маанилүү айырмаланбаса, КОЭСке ылайык түз бөлүштүрүү ыкмасын колдонсо болот.

Амортизациялоону чакырып алуучу облигациялардын айырмалары үчүн да колдонуу керек. Анткени, алардын мөөнөтүнүн мурда жоюлуусу белгисиз деп саналат.

Мисалы, ар түрдүү пайыздык ченемдер боюнча облигациянын соодалык нарктарын аныктоону карайлы:

Номиналдык наркы 10000 сом, жарыяланган пайыздык ченеми 12%, мөөнөтү 5 жылдык облигация	Базардык % ченеми	Облигацияны сатуулар
Облигацияны чыгаруулар	10%	сыйакы менен
	12%	номиналы боюнча
	14%	дисконтту менен

Жогорудагыга ылайык, эгерде 12 % облигациянын учурдагы базардык пайызы 10%, 12% жана 14% барабар болсо, анда облигациянын номиналынын жана пайызынын учурдагы нарктары төмөндөгүчө болот:

Номиналдын жана пайыздык төлөмдөрдүн 5 жылга карата учурдагы наркын табуу үчүн атайын таблицаларды колдонобуз¹.

1.Таблицага ылайык облигациянын номиналынын 10% пайыздык коэффициенти 0,6209 барабар. Анда анын номиналынын учурдагы наркы 6209 сом ($10000 \times 0,6209$) болот. Ошондой эле 10% пайыздык төлөмдөрдүн коэффициенти 3,7908 сомго барабар. Натыйжада, 3 жылда 1200 сомдон төлөнүүчү пайыздын учурдагы наркы 4549 сомду түзөт ($1200 \times 3,7908$). Жыйынтыгында, облигация сыйакы наркында 10758 сомго сатылуусу керек ($6209+4549$).

2.Эгер облигациянын базар наркы 12% болсо, анда:

- облигациянын номиналынын учурдагы наркы 5674 сом ($10000 \times 0,5674$) болот;
- төлөнүүчү пайыздын учурдагы наркы 4326 сомду ($1200 \times 3,6048$) түзөт.

Жыйынтыгында, облигация номинал наркында 10000 сомго сатылат ($5674+4326$).

3.Эгер облигация 14% киреше алып келе турган болсо, анда облигациянын номиналынын учурдагы наркы 5194 сом ($10000 \times 0,5194$) болот. Ал эми, төлөнүүчү пайыздын учурдагы наркы 4120 сомду ($1200 \times 3,4331$) түзөт. Демек, облигация дисконттук наркында сатылат - 9314 сом ($5194+4120$).

Облигациянын эсебин жүргүзүүдөгү негизги көйгөй аларды чыгаруудагы жана сатуудагы күндөрдүн ортосундагы сыйакыларды чагылдырууда жатат. Анткени, облигация боюнча сыйакыларды төлөө белгилүү аралыктагы мезгилдерде жүргүзүлөт. Натыйжада, сатылган күн менен андагы сыйакыларды төлөө аралыктары дал келбей калат.

Мисалы, сатып алуучу облигация чыгарылган күндөн бир нече күн өткөндөн кийин аны сатып алсын. Бул учурда сатып алуучу облигация чыгарылган күн менен сатып алган күндүн ортосундагы аралык үчүн сатуучуга (эмитентке) сыйакы төлөйт. Анткени, мында сатып алуучу ал күндөрү облигацияга ээлик кылбаган деп саналат.

Айталы, жылына эки жолу сыйакы төлөнүүчү, мөөнөтү 5 жылдык жана жылдык пайызы 10%, номиналы 10000 сомдон болгон облигация 01.07.18-ж. чыксын. Бул

¹ 1 сомдун бир жолку суммасынын учурдагы наркынын таблицасы

облигацияны “Келечек” ЖЧКсы 01.09.18-ж. сатып алсын. Анда, июль-август айлары үчүн төлөнүүчү сыйакыларды “Келечек” ЖЧКсы облигациянын наркына кошуп төлөйт.

Сатуучу (эмитент) тарап бул операцияны бухгалтердик эсепте төмөндөгүдөй чагылдырат:

Дт. сч. 1110 - 10167

Кт. сч. 4110 - 10000

Кт. сч. 3550 - 167 (10000 x 0,10 x 2 ай/12)

1-сентябрь 2019-ж. баштап 4 айга сыйакы үчүн төмөнкүдөй кош жазуу түзүлөт:

Дт. сч. 3550 - 334 (10000 x 0,10 x 4 ай/12)

Кт. сч. 1110 - 334

Жогорудагы операцияда, биз, номиналы менен сатылган облигацияны карадык. Ал эми, эгерде облигация 10100 сомго сатылса, анда 1-сентябрда эмитентте төмөнкүдөй кош жазуу түзүлмөк.

Дт. сч. 1110 - 10267

Кт. сч. 4110 - 10000

Кт. сч. 3550 - 167 (10000 x 0,10 x 2/12)

Кт. сч. 9110 - 100, сыйакы (10100 - 10000)

Ал эми, эгерде облигация 9900 сомго сатылса, анда 1-сентябрда эмитентте төмөнкүдөй кош жазуу түзүлмөк:

Дт. сч. 1110 - 10067

Дт. сч. 4111 - 100 дисконт (10000 - 9900)

Кт. сч. 4110 - 10000

Кт. сч. 3550 - 167 (10000 x 0,10 x 2/12)

Алынган 100 сомдук сыйакы же дисконт 2018-ж. 1-сентябрынан баштап облигациянын жоюлуу мөөнөтү ичинде амортизациялат.

Облигацияларды амортизациялоо боюнча ыкмалар:

Түз бөлүштүрүү ыкмасы:

Амортизациянын суммасы = сыйакы же дисконт / сыйакыны эсептөөчү мезгилдердин саны

Чыгымдар боюнча пайыздар = номиналдык нарк +(-) дисконт (сыйакы) x төлөөгө болгон пайыз x пайыз төлөнүүчү мөөнөт

Эффективдүү пайыз ыкмасы:

Амортизациянын суммасы = (номиналдык нарк x жарыяланган пайыз) – (облигациянын баланстык наркы x базардык (эффективдүү) пайыз)

Жогорудагылардын негизинде:

-эгерде дисконт амортизацияланса, анда облигациянын баланстык наркы жоюлуу мөөнөтүнө чейин өсөт;

-эгерде сыйакы амортизацияланса, анда облигациянын баланстык наркы жоюлуу мөөнөтүнө чейин төмөндөйт.

Мисалы, дисконтту менен чыгарылуучу облигациянын эсебин жүргүзүүнү карайлы:

1.Негизги маалыматтар төмөнкүлөр:

Облигациянын жоюлуу наркы	100000 сом
Облигация чыгарылган күн	01.01.19.
Облигация жоюлуучу күн	01.01.22.
Облигациянын номиналдык пайызы	8%
Облигациянын базардык пайызы	10%
Жыл ичинде сыйакынын төлөм учурлары	01.07. жана 31.12.
Төлөм учурундагы номиналдык пайыздын агымдык көлөмү	8%/2 = 4%
Төлөм учурундагы облигациянын базардык пайызынын агымдык көлөмү	10%/2 = 5%

2.Облигациянын наркын баалоо

Карыздын негизги суммасынын учурдагы наркы: $100000 \times 0,74622^2 = 74622$

Пайыздык кирешенин учурдагы наркы: $4000 \times 5,07569^3 = 20303$

Облигациянын учурдагы наркы: 94925 сом.

Облигациялык дисконтту эффективдүү пайыздык ченем ыкмасында
амортизациялоонун графиги

Күндөр	Жарыяланган пайыздык төлөмдөр (8%)	Базар пайызы боюнча чыгашалар (10%)	Амортизация ланган дисконт	Облигациянын баланстык наркы
01.01.19.	-	-	-	94925
01.07.19.	4000*	4746**	746	95671***
01.01.20.	4000	4784	784	96455
01.07.20.	4000	4822	822	97277
01.01.21.	4000	4864	864	98141
01.07.21.	4000	4907	907	99048
01.01.22.	4000	4952	952	100000
Жыйынтыгы	24000	29075	5075	-

*4000 = 100000 x 4%

**4746 = 94925 x 5%

***95671 = 94925 + 746

Эмитент дисконттук облигацияны 01.01.19-ж. чыгаруу менен төмөнкү кош жазууну жүргүзөт:

Дт. сч. 1110 - 94925
Дт. сч. 4111 - 5075, дисконт (10000 - 94925)
Кт. сч. 4110 - 100000.

Эмитенттин 01.07.19-ж. карата биринчи пайыздык сыйакыны төлөөсү жана дисконтту амортизациялоосу төмөнкү журналдык жазууну жүргүзүүсү:

Дт. сч. 9510 - 4746
Кт. сч. 4111 - 746
Кт. сч. 1110 - 4000.

Облигацияны чыгарууда эмитент юридикалык, кенеш берүү, каттоо, жарнак ж.б. боюнча чыгым тартат. Бул чыгымдарды эмитент жылдырылган чыгашалар беренеси катары эсепте көрсөтүүсү керек. Ошондой эле, ал чыгымдар облигациянын жоюлуу мөөнөтү ичинде сыйакы же дисконт менен катар амортизацияланат. Амортизациялоодо түз бөлүштүрүү же эффективдүү пайыздык ченем ыкмасы колдонулат.

Мисалы, 01.03.18-ж. “Нур” ЖЧКсы мөөнөтү 3 жылдык, номиналы 1000000 сом болгон облигацияларын 1024000 сомго “Каражат” фирмасына сатты. Компания ал облигацияларды чыгаруу үчүн 15000 сомдук чыгым жумшаган.

Облигацияларды чыгарууга байланышкан операцияларды эсепте чагылдыруу төмөндөгүчө жүргүзүлөт: 1.01.03.18-ж. облигацияларды чыгарууда:

² 1 сомдун бир жолку суммасынын учурдагы наркы боюнча таблица

³ 1 сомдун аннуитетинин учурдагы наркы боюнча таблица

Дт. сч. 1110 - 1009000
 Дт. сч. 2780 - 15000
 Кт. сч. 4111 - 24000 (сыйакы)
 Кт. сч. 4110 - 1000000.

2.31.12.18-ж. үчүн облигацияны чыгарууга байланышкан чыгымдарды амортизациялоо - 4167 сом (15000x10ай/36ай):

Дт. сч. 9590 - 4167
 Кт. сч. 2780 - 4167 .

3.31.12.18-ж. үчүн облигациянын сыйакысын амортизациялоо - 6666 сом (24000x10ай/36ай):

Дт. сч. 9590 - 6666
 Кт. сч. 2780 - 6666.

Облигацияларды кайра сатып алуулардын эсеби

Облигацияларды кайра сатып алуу, алардын айлануудагы санын, ошондой эле учурдагы нарктарын кыскартат. Эмитент ишканалардын кайра сатылып алынган облигациялары бухгалтердик эсепте номиналдык наркында чагылдырылат.

Облигацияларды кайра сатып алуу учурунда ал күнгө чейин амортизацияланбаган дисконт, сыйакы жана эмиссиялык чыгымдар толугу менен амортизациялануусу керек.

Облигацияларды жоюу күнүнө чейин жумшаган суммалар, ага кошулган сыйакылар жана сатып алуу боюнча чыгашалар аларды кайра сатып алуудагы баасын түзөт.

Ар кандай күнгө карата облигациянын таза баланстык наркы болуп, аларды жоюу күнү амортизацияланбай калган дисконтко же сыйакыга жана эмиссиялык чыгымдарга түзөтүлгөн нарк саналат. Ал төмөнкүдөй корүнөт:

Таза баланстык нарк = (Номин. нарк + (-) сыйакы (дисконт) – эмиссия. чыгым).

Таза баланстык нарк менен кайра сатып алуудагы баанын айырмасы облигацияны жоюудагы кирешени же чыгашаны түзөт. Эгерде, таза баланстык нарктан кайра сатып алуудагы баанын суммасы ашып кетсе, анда жоюудагы чыгаша, же тескерисинче киреше түзүлөт.

Жогоруда каралган амал боюнча алдыдагы күндөргө карата эсепти жүргүзүүнү карайлы. Мисалы, 31.12.19-ж. “Нур” ЖЧКсы мөөнөтү 3 жылдык, номиналы 1000000 сом болгон 8% облигациясын 1006000 сомго кайра сатып алсын. Сатып алуу боюнча 2000 сом чыгым жумшасын.

ЖЧКнын башкы бухгалтердик китебинде счеттордун калдыгы төмөнкүдөй болот:

Счет 2780 “Узак мөөнөттүү жылдырылган чыгашалар”	
01.03.18-ж. - 15000	31.12.18-ж. - 4167
	31.12.19-ж. - 5000
31.12.19-ж. - 5833	
Счет 4111 “Облигациялык сыйакы”	
31.12.18-ж. - 6666	01.03.18-ж. –24000
31.12.19-ж. - 8000	
	31.12.19-ж. 9334

Счет 4110 “Төлөнө турган облигациялар”	
	31.12.19-ж.-1000000
Облигацияны жоюудагы нарк = 1006000+2000= 1008000	
Облигациянын таза баланстык наркы = 1000000 + 9334 - 5833 = 1003501	
Облигацияны жоюудагы зыян = 1008000 – 1003501= 4499	

31.12.19-ж. карата бухгалтердик кош жазуу төмөндөгүчө болот:

Дт. сч. 4110 – 1000000
 Дт. сч. 4111 – 9334

Дт. сч. 9590 – 4499

Кт. сч. 2780 - 5833

Кт. сч. 1110 – 1008000 (1006000+2000).

Адабияттар:

1.Капельян С.Н. Основы коммерческих и финансовых расчетов [Текст]: учеб.пос./ С.Н. Капельян, О.А. Левкович. - Мн.:НТИЦ “АПИ”, 1999.-224 с.

2.Финансовый учет -1[Текст]: учеб. пособие/ Бишкек.: 2004.-360 с

3.Энтони Р., Дис. Рис. Учет: ситуация и примеры: Пер. с англ. / Под ред. и с примеч. А.М. Петрачкова. М.: Финансы и статистика, 1993.

4.Палий В.Ф. Международные стандарты учета и отчетности [Текст]: учебник/ В.Ф. Палий.- 3-е изд., исправ. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008.- 512 с.

Воробьев А.Е., д.т.н., профессор, академик РАЕН, АГН и МАНЭБ
Российский университет дружбы народов, Москва, Россия
Некоммерческое партнерство «Инновации в недропользовании», Москва, Россия
Воробьев К.А., магистрант РУДН
Некоммерческое партнерство «Инновации в недропользовании», Москва, Россия
Омурзаков С.А., д.э.н., профессор
МНУ имени К.Ш. Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Сулайманова Д.К., к.э.н., доцент
МНУ имени К.Ш. Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КЫРГЫЗСТАНА

Аннотация

В данной статье рассмотрены перспективы развития бюджетной политики Кыргызстана. А также важные факторы финансовых инструментов, структура доходов государственного бюджета Кыргызстана. Представлены анализы объемов совокупных доходов, поступающих в государственный бюджет, выполненный во временной динамике. А также добыча полезных ископаемых в Кыргызстане, динамика численности малых и средних предприятий.

Ключевые слова: финансы, перспективы, развития, бюджет, доход, денежные средства, займы, гранты.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF BUDGETARY POLICY OF KYRGYZSTAN

Annotation

This article discusses the prospects for the development of the budget policy of Kyrgyzstan. As well as important factors of financial instruments, income structure of the state budget of Kyrgyzstan. The analysis of the volume of total revenues received in the state budget, performed in time dynamics. As well as mining in Kyrgyzstan, the dynamics of the number of small and medium enterprises.

Keywords: finance, prospects, development, budget, income, cash, loans, grants.

Государственный бюджет практически любого государства в обычной ситуации складывается из 8-ми основных составляющих:

- налоги юридических лиц;
- налоги физических лиц;
- неналоговые доходы (возможные поступления от использования государственного имущества - его содержания, эксплуатации и реализации);
- реализация национального богатства (минерального сырья, гидроресурсов, туристического и рекреационного потенциала и др.);
- внешнеэкономическая деятельность (внешнеторговая деятельность, международное инвестиционное сотрудничество, международная производственная кооперация, а также валютные операции);
- финансово-кредитные операции (займы внутренние и внешние);
- трансферты (представляющие собой одностороннюю передачу на безвозмездной и безвозвратной основе денежных средств, востребованных материальных ценностей и услуг, в порядке оказания финансовой помощи или предоставления должных компенсаций) и гранты;
- финансовая эмиссия.

Среди всех этих факторов весьма важным финансовым инструментом являются государственные займы (особенно – зарубежные) [2-7].

Во-первых, осуществленные займы позволяют внести в государственный бюджет сразу (одномоментно) значительную сумму, обычно выраженную в долларом

эквиваленте. Так, по состоянию на 31 октября 2016 г. государственный долг Кыргызской Республики составлял 280981,89 млн. сом (4092,7 млн. долл. США), в том числе [1]:

- 92,44 % составляет внешний долг - 259737,94 млн. сом (3783,30 млн. долларов США);

- 7,56 % составляет внутренний долг - 21243,95 млн. сом (309,44 млн. долл. США).

Во-вторых, займы пока еще зачастую имеют льготные условия и их возврат обычно существенно отложен во времени на довольно значительный период (года и десятилетия). В частности, государственный внешний долг Кыргызстана в настоящее время состоит из 160 кредитов, большинство (свыше 98 %) из которых были предоставлены правительству на довольно льготных условиях (рис. 1): с процентной ставкой, имеющей значение 0,75-2,0 %, и с периодом погашения до 40 лет. При этом, практически все внешние займы (за исключением 10 кредитов, привлеченных от Европейского банка реконструкции и развития) были предоставлены Кыргызстану со строго фиксированной процентной ставкой.

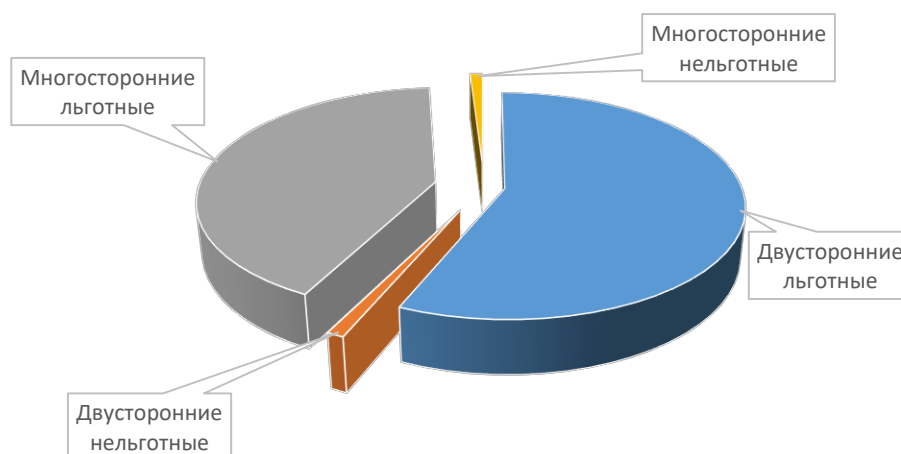


Рис. 1. Структура государственного долга Кыргызской Республики

В-третьих, к моменту возврата полученного займа, его определенную часть обычно перекрывает прошедшая за этот период инфляция, а страна-заемщик (при правильном использовании финансовых средств от полученного займа) имеет возможность интенсивно развить свою национальную экономику и существенно увеличить государственный бюджет, что в дальнейшем значительно облегчает возврат полученных финансовых средств.

И кроме этого, не нужно забывать о возможности частичной, а в некоторых случаях – даже и полной реструктуризации ранее полученного займа. Так, например, в 2012 г. президенты России и Кыргызстана договорились об урегулировании (путем списания) государственного долга Кыргызской республики перед Российской Федерацией на общую сумму в 488,9 млн. долл. После чего, в мае 2013 г. Россия списала Кыргызстану 188,9 млн. долл. Остаток кыргызстанской государственной задолженности в размере 300 млн. долл. с 16 марта 2016 г. подлежал поэтапному списанию равными ежегодными долями в течение 10 лет (до 2025 г. включительно). Но в последующем президент России В. Путин ратифицировал протокол к соглашению об урегулировании задолженности Кыргызстана перед Россией, предусматривающий окончательного списание остатка ее государственного долга в размере 240 млн. долл.

Кроме того, среди этих составляющих определенным научный и практический интерес (на предмет последующего повышения наполнения бюджета Кыргызстана) также представляет анализ объемов совокупных доходов, поступающих в государственный бюджет, выполненный во временной динамике. Так, для Кыргызстана (согласно данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики) совокупные доходы государственного бюджета составляют по годам (млн. сом):

2015 г. - 128 422,9;

2016 г. - 130 669.9;
2017 г. - 149 547.5;
2018 г. - 151 607.1;
2019 г. - 167 182.9.

Как следует из представленных данных по показателям совокупных доходов, поступающих в государственный бюджет Кыргызстана, наблюдается их ежегодный устойчивый рост (в размере 8-12 %).

Если рассмотреть укрупненную структуру совокупных доходов в государственный бюджет Кыргызстана в 2018 г. (рис. 2), то явно видно, что основная (117.9 млрд. сом, что составляет около 78 %) часть финансовых поступлений вполне закономерно обязана налоговой составляющей.



Рис. 2. Структура доходов государственного бюджета Кыргызстана

Следовательно, для дальнейшего увеличения размера государственного годового бюджета необходимо обеспечить резкий рост (существенно превышающего размер ежегодной инфляции) налоговых доходов. Так, для того, чтобы этот рост был замечен в реальной экономической жизни Кыргызстана, его увеличение должно быть не менее 50 % в год.

И здесь имеется два принципиально различных пути:

- увеличить количество (мера не только крайне непопулярная, но даже во многом застойная в макроэкономическом аспекте) и размеры налогов с физических (10 %) и юридических (ввести для них прогрессивное налогообложение) лиц;

- увеличить количество налогоплательщиков (работающих в форме юридического лица, а еще желательнее – по форме стар-аппов).

В Кыргызстане, в течении практически 2-х последних десятилетий, наблюдается положительная (в среднем на 37 % в год) динамика численности малых и средних предприятий:

	2001 г.	2018 г.
малые предприятия	7555	14520
средние предприятия	1024	769
индивидуальные предприниматели	111295	401658
фермерские хозяйства	84692	439602
Итого	128343	856549

При этом объем налоговых поступлений в государственный бюджет Кыргызстана 2018 г. от субъектов малого и среднего бизнеса (в основном, это фирмы и предприятия, занимающиеся строительством, торговлей, гостиницами и сельским хозяйством) составил 8806,9 млн. сом, а от оплаты патентов ИП – 2530,6 млн. сом (примерно 11,3 млрд. сом или 9,6 % от всех поступающих в бюджет налогов).

Такой не особо впечатляющий объем налоговых поступлений от малых и средних предприятий Кыргызстана объясняется крайней незначительностью среди них инновационных форм.

В качестве характерного примера целесообразно рассмотреть развитие малых инновационных компаний в Израиле (так называемые «стартапы»), по настоящему представляющие ядро израильской экономики инноваций [8]. Так, только за 10 лет (с 2004 по 2013 гг.) было создано свыше 7000 таких компаний, из которых более 57 % (4145) функционировали на конец этого периода. При этом, удельно к численности имеющемуся в стране населению Израиль обладает наибольшим в мире количеством стартапов: приблизительно 1 стартап на 1970 чел. При чем сферы деятельности этих инновационных предприятий охватывают весь спектр известных высоких технологий – интернет-технологии, программное обеспечение, биотехнологии, полупроводники, электроника, нанотехнологии, альтернативные источники энергии, сельхозтехнологии и др.

Резкое повышение величины поступлений в государственный бюджет Кыргызстана, в реальных условиях современного национального и международного рынков труда и услуг, может обеспечить только интенсивное развитие горнодобывающей и сопутствующей промышленности, развиваемые на инновационной основе и использующие извлекаемые полезные ископаемые в производстве продукции завершающего цикла. Так, по итогам 2016 г. сумма налогов, выплаченных в государственный бюджет Кыргызстана только предприятием «Кумтор», составила 7,6 млрд. сомов. Отдельной позицией (также имеющей определенно важное значение) являются налоги физических лиц (более 17 тыс. человек), работающих в горнорудной отрасли. И если существенно увеличить количество инновационных предприятий, функционирующих в горной промышленности, то можно обеспечить значительный рост собираемых от них налогов.

Необходимо отметить, что современная цивилизация просто не может функционировать без использования минеральных продуктов, которые являются необходимыми компонентами при производстве автомобилей, сотовых телефонов, солнечных батарей, ветряных турбин, удобрений, различного оборудования, всех видов строительства, передачи электроэнергии потребителю и т.д. Так, например, согласно данным Института минеральной информации США, только ежегодно выходящие из употребления сотовые телефоны в этой стране (общим количеством около 130 млн. ед.) содержат почти 2100 т меди, 46 т серебра, 3,9 т золота, 2 т палладия и 0,04 т платины.

Кроме того, необходимо отметить, что инновационное развитие горной промышленности (к которой авторы отнесли и нефтяную) обеспечит эффективное освоение имеющегося в республике национального богатства. Так, недра Кыргызстана характеризуются довольно высокой насыщенностью различными видами полезных ископаемых – всего было выявлено около 17 тыс. месторождений. По экспертной оценке, общая стоимость полезных ископаемых недр Кыргызстана оценивается в сумму 19 млрд. долл. При этом, объем инвестиций необходимых для их разработки составляет не менее 5 млрд. долл.

В настоящее время в Кыргызстане ведётся разработка угля, золота, строительных материалов и нефти (табл. 1).

Таблица 1. Добыча полезных ископаемых в Кыргызстане

Наименование показателей	Годы								
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Добыча полезных ископаемых	114,6	140,4	95,6	99,5	163,8	120,1	178,4	108,1	118,4
Добыча каменного угля и бурого угля (лигнита)	145,5	138,5	122,0	124,8	101,3	93,4	100,5	122,0	106,9
Добыча сырой нефти и природного газа	109,8	99,4	101,4	98,8	128,8	128,8	120,1	117,5	117,0
Добыча металлических руд	586,4	256,1	67,4	69,3	475,5	227,1	382,6	91,3	128,5
Добыча прочих полезных ископаемых	85,6	84,5	126,3	93,0	116,0	71,8	119,0	92,9	108,0

При интенсивном развитии национальной горной промышленности в Кыргызстане речь должна идти о стратегических приоритетах будущего развития государства, т.е. о действительно инновационных и даже опережающих время промышленных технологиях. Выбор таких технологий определяется несколькими принципами.

Во-первых, важен учет эффекта масштаба. Так, Кыргызстан ежегодно нуждается в 12-14 млрд. киловатт-часов электроэнергии (при чем, с каждым годом эта потребность растет на 3 %). Эту потребность удовлетворяют получением электроэнергии на гидроэлектростанциях и во-многом - путем теплоэнергетики (на основе сжигания угля на ТЭЦ). При этом, что хотя на территории Кыргызстана имеется 16 месторождений каменного угля и 14 месторождений бурового угля, однако, их разработка осуществляется в основном в южных регионах республики (табл. 2).

Таблица 2. Добыча угля в Кыргызстане по областям, млн.т

Показатели Годы	Кыргызская республика		
	Баткенская область	Джалал-Абадская область	Всего
2006	-	70,9	70,9
2007	-	68,5	68,5
2008	-	71,0	71,0
2009	-	77,3	77,3
2010	-	82,8	82,8
2011	-	89,9	89,9
2012	10	68,9	78,9
2013	13,8	69,7	83,5
2014	13,3	68,7	82,0
2015	12,2	94,9	107,1
2016	12,1	132,2	145,3
2017	10,1	163,1	173,2
2018	11,6	188,4	200,0
2019	12,7	223,7	236,4

Необходимо отметить, что с учетом эффекта масштаба, для вложения инвестиции и получения отдачи значительный интерес представляет крупнейшее угольное месторождение Кара-Кече (с запасами более 1 млрд. т угля и 100-летними перспективами разработки), расположенное в межгорной впадине, у рек Токсон-Теке и Кара-Киче, на высоте свыше 2800 м над уровнем моря. Административно площадь этого месторождения относится к Джумгалскому району Нарынской области Кыргызстана.

Во-вторых, разработка месторождений полезных ископаемых должна сопровождаться новым применением добываемого минерального сырья, которое определяется такими аспектами, как основные тенденции производства Hi-Tech продукции и наличие рынка потребления производимой продукции.

При чем, объединить эти два полюса может имеющийся в Кыргызстане туристический рынок: так, ежегодно в Кыргызстан на отдых приезжают 2 млн. туристов и отдыхающих, которые заранее планируют потратить определенную сумму денег.

Как правило, это люди с активной жизненной позицией, интересующиеся и использующие продукцию из сферы Hi-Tech: это могут быть умные очки – рис. 1 (в душки которых встроены процессор, микрофон, аккумулятор на 2200 мАч и стереодинамики; оснащенные видеокамерой; работающие со смартфонами и ноутбуками и др.), умные часы (способные осуществлять бесконтактные платежи, отслеживать время активности хозяина, измерять пульса и параметры тренировок, считать количество шагов, обеспечивать прослушивание музыки, аудиокниг и подкастов, управлять телевизором и т.д.), умные кольца, умная велокуртка (имеющая светодиодную сетчатую панель, где отображаются

намерения велосипедиста – остановка, поворот, поломка и т.д.), охладитель шеи (весьящий 150 г и работающий без подзарядки 5 час), самоходный чемодан (механический и электрический), моноблок художника (рисование электронных картин), приспособление по автоматическому укачиванию ребенка, находящегося в коляске и т.д.

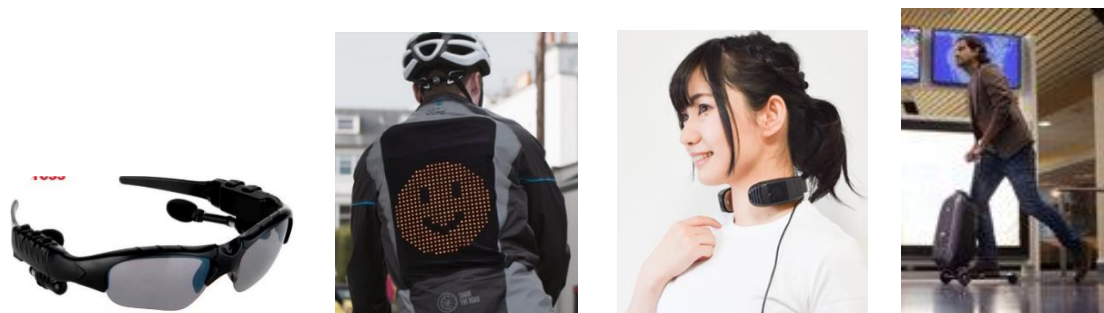


Рис. 3. «Умные» гаджеты

Эта Hi-Tech продукция, являясь заключительным этапом изделий из различного добываемого минерального сырья, будет востребована среди туристов и отдыхающих, т.к. весьма привлекательна, полезна на отдыхе и имеет ценовой диапазон от 100 до 500 долл.

Однако, на пути расширения горной промышленности Кыргызстана (базирующейся на основе привлечения иностранных инвестиций) имеются определенные препятствия, прежде всего, организационно-технического плана. Так, в настоящее время причинами, сдерживающими приток иностранных инвестиций в горнодобывающую промышленность Кыргызстана, являются:

1. Довольно низкая инвестиционная активность предприятий и юридических лиц республики, не готовых к получению зарубежных инвестиций и грамотному взаимодействию с инвестором.

2. Отсутствие реальных, быстроокупаемых (проработанных для существующих и образуемых рынков потребления) инвестиционных инновационных проектов, уже полностью готовых к практической реализации.

3. Отсутствие у большинства предприятий и юридических лиц практического опыта по эффективному использованию инвестиционных форм финансирования.

4. Отсутствие эффективной системы сопровождения инвестиционных инновационных проектов, с реально отработанным механизмом взаимодействия структурных государственных и муниципальных подразделений, направленных на снижение возможных административных барьеров на пути иностранных инвесторов.

5. Отсутствие базы свободных производственных площадок, готовых для реализации инвестиционных инновационных проектов.

Для решения этих проблем необходимо обратиться к успешному опыту привлечения инвестиций Гонконга и Сингапура:

-создание благоприятных правовых, административных и социальных условий для инвесторов в горную промышленность и создания Hi-Tech продукции (вплоть до личной ответственности работников соответствующих ведомств и министерств в реализации инвестиционных планов, а также в прикреплении к инвесторам специальных кураторов);

-организация конкурсов инвестиционных проектов, с последующей налоговой и другими видами государственной поддержки победителей;

-создание соответствующих самоокупаемых инвестиционных бизнес-центров и организация обучения населения ведению инновационного инвестбизнеса.

В результате, при реализации рассмотренного выше подхода к бюджетной политики, государственный бюджет Кыргызстана сможет получить свыше 25 млрд. долл. ежегодно.

Литература:

1. Артыкбаева Г.К. Анализ проблемы внешнего долга Кыргызстана // International Journal of Innovative Technologies in Economy. 2017.
2. Воробьев А.Е., Балыхин Г.А., Нифадьев В.И., Чекушина Т.В. Научно-методологическое обоснование национальной безопасности в сфере государственных долгов. – Бишкек (Кыргызстан): Изд-во КРСУ, 2005. – 432 с.
3. Воробьев А.Е., Морозов В.И., Чекушина Т.В. Государственные долги и национальная экономическая безопасность. – М.: НИИ-Природа, 2005. – 400 с.
4. Воробьев А.Е., Чекушина Т.В., Брагин Н.А. Управление государственным долгом: мировой, национальный, региональный и корпоративный аспекты. – Рязань: Изд-во Ряз. обл. тип., 2007. – 546 с.
5. Воробьев А.Е., Чекушина Т.В., Мороз А.В. Решение проблемы государственных долгов в свете транснационального недропользования // Материалы Международной конференции «Стратегия развития минерально-сырьевого комплекса в XXI веке». – М.: Изд-во РУДН, 2004. – С. 179-184.
6. Воробьев А.Е., Чекушина Т.В., Шамшиев О.Ш. Возможности преобразования внешнего долга в Кыргызстане // Известия Кыргызского государственного технического университета им. И. Раззакова (Гуманитарные и социально-экономические науки), №11, 2007. – С. 245-250.
7. Воробьев А.Е., Чекушина Т.В., Шамшиев О.Ш. Государственные долги Кыргызстана // Известия Кыргызского государственного технического университета им. И. Раззакова (Гуманитарные и социально-экономические науки), №12, 2007. – С. 303-307.
8. Марьясис Д.Д. Факторы успешного инновационного развития Израиля // <http://docplayer.ru/38719112-Factory-uspeshnogo-innovacionnogo-razvitiya-izrailya.html>.

*Кантороева А.К., к.э.н., профессор,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*
*Хасанов М., магистрант,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ

Аннотация

Актуальным вопросом для государственного управления является таможенная политика, которая в современных условиях Кыргызстана характеризуется тесными противоречиями, необходимостью совершенствования таможенного законодательства и административных механизмов в системе таможенного контроля.

Ключевые слова: Таможенная политика, государственное управление, таможня, принцип.

PRINCIPLES AND MECHANISMS OF STATE ADMINISTRATION OF CUSTOMS POLICY

Annotation

A topical issue for public administration is customs policy, which in modern conditions of Kyrgyzstan is characterized by close contradictions, the need to improve customs legislation and administrative mechanisms in the customs control system.

Keywords: Customs policy, public administration, customs, principle.

Важным методологическим аспектом при изучении таможенной политики является изучение и формирование основных принципов таможенной политики. Решение многих сложных задач таможенной политики немыслимо без концептуальных знаний с целью создания общих принципов, то есть общих положений таможенной политики. Определение основных принципов таможенной политики направлено на то, чтобы подготовиться к быстрой ориентации в постоянно меняющейся, сложной ситуации, к которой они должны адаптироваться, применяются меры и правила ВЭД.

Принципы практического характера и выражают совершенно четкие стандарты. Таким образом, у таможенных органов есть общие стандарты, в рамках которых осуществляется связь между различными объектами и вопросами таможенной политики, при определении практических проблем таможни. К основным принципам таможенной политики в настоящее время можно отнести:

Принцип единства и разделения таможни и внешней торговли политической республики Кыргызстан. В Кыргызстане существует единая таможенная и торговая политика, которая является неотъемлемой частью внутренней и внешней политики Кыргызстана. Единство должно в первую очередь основываться на психофизических и моральных интересах государства, предприятий и только граждан страны как основных потребителей метаболических процессов товаров и услуг. К сожалению, этика часто теряется между кучей формул и формулировок, современные машинные технологии отвлекают человека от системного мышления. Означает ли существующий принцип единства в системе государственного регулирования внешней торговли наличие единой нормативной базы? единство внешнеторговых и таможенных решений с основными целями и направлениями работы и т. д.

Суть блока таможни и внешнеторговой политики проявляется в создании совместных комитетов по внешнеторговым гарантиям и таможенным и таможенным вопросам, в совместной разработке методического обеспечения, участии в работе международных торговых, научных и экономических организаций, проводимых и протоколы конференций, в контексте подготовки публикаций и т. д.

Тем не менее, существует четкое разделение функций, прав и обязанностей в таможенной и торговой политике, когда вы выполняете конкретные, конкретные и

практические цели и задачи в области управления внешней торговлей, наличие соответствующих учреждений и контрольных органов, инфраструктурные отделы и т. д.

Начало единства таможенной территории и границ Республики Кыргызстан. Единство таможенного пространства Кыргызстана как внешних и внутренних зон и границ является одним из основополагающих принципов таможенной политики КР. У этого принципа есть статья в Таможенном кодексе КР, в которой говорится, что «территория Республики Кыргызстан является единой таможенной территорией, включая территорию и воздушное пространство, через которую Кыргызская Республика обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенных вопросов».

Границы таможенной территории Республики Кыргызстан являются таможенными границами Республики Кыргызстан. «Согласно законодательству Республики Кыргызстан, на территории Республики Кыргызстан могут создаваться особые экономические зоны, фактически они являются частью таможенной территории Республики Кыргызстан, в которой действуют особые условия налогообложения».

Единая таможенная территория и границы в таможенной политике предлагают единое организационное, экономическое и правовое содержание во времени и пространстве. Создание институциональной системы на таможне, основанной на общих транспортных, экономических, информационных и торговых потоках, существенно изменило облик обычая XXI века. Привычка становится мощным информационным и электронным бесконтактным принципом использования компьютера и спутниковой связи. Согласно этому принципу, таможенные органы должны располагать технологиями, основанными на комплексной компетенции и наилучшем соотношении цены и качества при решении таможенных вопросов в любой точке таможенной территории Кыргызстана. Тем не менее, он должен быть более всеобъемлющим и углубленным, чтобы узнать о новых тенденциях в Таможенном союзе государств-членов КПК.

Согласно этому принципу, таможенные органы должны располагать технологиями, основанными на комплексной компетенции и наилучшем соотношении цены и качества при решении вопросов в любой точке таможенной территории Грузии. Тем не менее, он должен быть более всеобъемлющим и углубленным, чтобы узнать о новых тенденциях в Таможенном союзе, государствах-членах КПК.

Легитимность основывается на законной деятельности таможенных органов, ответственности - за обеспечение соблюдения закона, за работу с использованием российских и международных правовых актов, договоров и других документов, а также за регулярностью - в нормативно-трудовой работе.

Следует отметить, что статья Таможенного кодекса КР гласит, что «если международный договор КР имеет иные правила, чем те, которые предусмотрены настоящим Кодексом и другими актами прецедентного права таможни КР, то применяются правила международной конвенции». Стремясь обеспечить совместимость таможенных процедур, разработчики законов и правовых актов в значительной степени ссылаются на международно-правовую основу таможни, а также на правило единообразного законодательства. Европейский союз, насколько это возможно, путем упрощения таможенных формальностей, просвещения - это не только условия торговли и посреднической деятельности, но и принятие решений.

Расширение гласности, подотчетности и публичной подотчетности являются измерениями нового подхода и текущего состояния информационных и правовых особенностей таможенной политики.

Таможенные органы несут ответственность за ущерб или убытки, причиненные третьими лицами и их имуществу вследствие неправомерных решений, действий или бездействия работников и других работников таможенных органов при исполнении ими своих обязанностей или обязанностей, согласно статье Таможенного кодекса КР. Таким образом, таможенные органы не только обеспечивают соблюдение закона по своей сути, но и с позиций общего законодательства. В XXI в. Роль и значение правоохранительных

функций возрастают, так как в мировом сообществе вопросы безопасности стоят на первом месте, в том числе на таможене.

Принцип защиты экономических интересов государства и предприятий. Не секрет, что сегодня существует приоритет экономических мер государственного регулирования внешней торговли. Это связано с переходом экономики страны к новой рыночной экономике, которая касается свободы экономической деятельности (включая внешнеэкономический сектор). Конституционные основы нашего государства, обеспечивающие экономическую свободу вместе с ней с помощью обычаев и таможенных правил, а также меры экономической политики, регулируют функционирование экономических дел. Политическое понимание и выражение политической воли является одной из важнейших характеристик для политиков, занимающихся защитой экономических интересов. На практике известно, что в настоящее время возможно, какие экономические решения необходимы для этого, каким будет экономический результат.

Ответы на вопросы в основном даются и подтверждаются многолетней практикой таможенной деятельности. Их можно только обобщать и дополнять. Во-первых, это отражено в разделе «Системы таможенного контроля» и, следовательно, в разделе «Проявления» существенной политической воли и принятия решений по ключевым таможенным вопросам.

Во-вторых, в сочетании монопольного и коллегиального контроля в таможенной системе, что предполагает более тщательное принятие стратегических и программных документов, а также концентрацию усилий для выражения политической воли по более основным и жизненно важным вопросам таможенного дела.

Коллегиальное обсуждение проблемы, совместное производство лучших решений никоим образом не означает ослабление как организации роли адвоката директора, так и роли каждого художника. Смысл коллегиальности в обсуждении любого вопроса означает публичность решений, понимание роли и объективности каждого участника защиты экономических интересов.

В-третьих, в формировании геоэкономического подхода с защитой экономических интересов. В сегодняшней повестке дня должен быть рассмотрен вопрос о целесообразности и необходимости более жесткого направленного подхода к использованию таможенных пошлин для оказания реальной экономической помощи.

Наконец, в-четвертых, очень важен переход к финансовому управлению таможенной системы от «привычки к правительству» к новому современному типу «привычки к торговле». Как сосредоточиться на таможенной политике в направлении защиты интересов предприятий, создания экономических условий для ускорения торговли и т. Д., Будет зависеть не столько от экономических результатов тарифов, сколько от экономического развития компаний и организаций, вовлеченных в реальный сектор производства. Таможенная политика как наука о способах и средствах достижения государственных целей, уникальных для эффективности ее реализации. Под выполнением таможенной политики понятно выполнение, предпринятое в ходе выполнения поставленных задач.

Целостность, развитие и реализация таможенной политики обеспечивается сбалансированностью внутренней составляющей, а также взаимодействием и сбалансированностью ее взаимоотношений с внешней средой.

Что касается реализации подхода в таможенной политике, то здесь выделяются следующие ключевые компоненты: юридический (организационный), организационный (институциональный), экономический, психотехнический, технологический, коммуникационный.

Литература:

1.Пресняков В.Ю. Экономическая безопасность России таможенные методы и средства обеспечения // Внешняя торговля. 1995. №12. С. 5-8.

2. Проблемы теории и практики таможенного дела. Сборник научных трудов, ч. 1. М.: 1997.
3. Региональная интеграция в Центральной Азии: шансы и риск экономического сотрудничества. Берлин: 1997.
4. Таможня в условиях глобализации внешней торговли: Сборник научных трудов. М., 2000. - С. 17-19.
5. Таусенд Р. Секреты управления. М.: 1991.
6. Теория, методология и практика таможенного дела. Сборник научных трудов. М.: ГТК России, 1996. - Ч. 2.
7. Толстой Д. (граф) История финансовых учреждений России со времени основания государства до кончины Императрицы Екатерины II. -С-Пб.: 1848.

*Кочкорбаева М.Д., к.э.н., доцент,
КЭУ имени М. Рыскулбекова, Бишкек, Кыргызстан
Токтомаматова Н.К., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Алмазова Б., студент
КЭУ имени М. Рыскулбекова, Бишкек, Кыргызстан*

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Аннотация

Статья посвящена изучению истории развития и анализу современного состояния индустрии гостеприимства Кыргызской Республики. Авторами рассмотрены этапы развития сферы гостиничных предприятий. Проведённый анализ развития гостиничного сектора и специализированных средств размещения позволил авторам выявить некоторые проблемы индустрии гостеприимства республики. Предложенные в статье меры, направлены на улучшение развития индустрии гостеприимства. Авторы считают, что в сложных современных условиях, в ответ на вызовы непредвиденных обстоятельств необходимо стимулировать развитие внутреннего туризма.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, гостиничный сектор, специализированные средства размещения, предпринимательская деятельность, рекреация, материально-техническая база.

HOSPITALITY INDUSTRY OF THE KYRGYZ REPUBLIC: HISTORY OF DEVELOPMENT AND CURRENT STATE

Annotation

This article explores the history of the hospitality industry of the Kyrgyz Republic. The authors analyzed the development of this industry. This article discusses the stages of development of the hospitality industry. The authors conducted an analysis that revealed some problems of the hospitality industry of the republic. The authors recommended some measures to improve the situation in the country's hospitality industry. The authors believe that in difficult modern conditions, as a response to the challenges of unforeseen circumstances, it is necessary to stimulate the development of domestic tourism.

Keywords: hospitality industry, hotel sector, specialized accommodation facilities, entrepreneurial activity, recreation, material and technical base.

Индустрия гостеприимства представляет собой неотъемлемую часть экономики региона, города, туристской дестинации. Сложно представить себе город или даже небольшой посёлок без предприятий гостиничного сектора. Каждый населённый пункт посещают гости с разными целями. Одни желают просто отдохнуть и узнать новую местность, другие приезжают в лечебных целях, третьими движут религиозные мотивы, четвёртые решают какие-то деловые вопросы и т.д. Большинство из этих посетителей являются туристами.

В Законе Кыргызской Республики «О туризме» даётся следующее определение данной категории: «турист - гражданин, посещающий страну (место) временного пребывания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных, и иных целях без права занятия оплачиваемой деятельностью на срок от 24 часов до 6 месяцев подряд или осуществляющий не менее одной ночевки». [1] Здесь следует отметить, что количество ночёвок является важнейшим показателем в туризме. Все предприятия индустрии гостеприимства (отели, гостиницы, мотели, молодёжные hostels и общежития, апартаменты, туристские приюты, а также частный сектор, участвующий в размещении туристов) заинтересованы в том, чтобы ночёвок было больше.

Индустрия размещения как вид экономической деятельности включает предоставление услуг и организацию краткосрочного проживания. Индустрия гостеприимства, являясь высокодоходным видом предпринимательской деятельности, всегда находилась в центре научного интереса. В этой связи существует множество подходов к определению данной категории. Среди которых, на наш взгляд, заслуживает особого внимания определение Н. Уэбстера, согласно которому «индустрия

гостеприимства – это сфера предпринимательства, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принципы гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям».

Хотя принято считать, что в Кыргызстане данная индустрия сформировалась сравнительно недавно, заглядывая в историю развития гостиничных предприятий, следует отметить эпоху расцвета Великого Шелкового Пути. На караванных путях находились караван-сарай, один из них всем известный Таш-Рабат (Ат-Баши, Нарынской области). Следует подчеркнуть, что кыргызы всегда отличались гостеприимством. Наши предки всегда были рады гостям и относились к ним с большим уважением. Существовал особый вид гостей, который назывался «кудайдын коногу» (гости от бога) - путешествующие могли обратиться за получением ночлега в любой дом. Кыргызские семьи предоставляли ночлег и пищу любому человеку, переступившему порог их дома после заката и попросившему ночёвку в их доме. Если семья была слишком бедна, к ней на помощь приходили родственники. Было важно сохранить доброе имя племени и избежать распространения слуха о негостеприимности. В сегодняшние дни гости также могут разместиться в домах кыргызских семей или же в юрточных городках, предлагающих возможность приобщиться к кочевой жизни. Но это уже не просто гостеприимство, а особый вид гостиничного бизнеса. Юрта символизирует связь между кыргызами и их землей.

Далее история гостиничного дела Кыргызстана связана с историей гостеприимства СССР, так как в течение 70 лет наша страна находилась в составе Советского Союза. Предприятия гостеприимства Киргизской ССР были частью огромного гостиничного хозяйства социалистической державы.

«Эволюционные изменения гостиничной индустрии Кыргызстана имели свои исторические особенности, влияя на рост количества, качества и виды предоставляемых гостиничных услуг». [2] Периодизация истории развития индустрии гостеприимства Кыргызстана включает в себя 4 этапа, которые отражены в табл. 1.

Таблица 1 Периодизация истории индустрии гостеприимства Кыргызстана*
(по Соодонбековой А.Ж.)

Этап	годы	Число предприятий
Первый	II в. до н.э. – XV в. н.э.	Караван- сарай
Второй	1926 - 1952	22
Третий	1953- 1991	41
Четвёртый	1992г. по настоящее время	194

*Таблица составлена авторами на основе периодизации Соодонбековой А.Ж.

Как видно из табл. 1, материально-техническая основа современной индустрии гостеприимства начала своё формирование в социалистической Киргизии. При этом, активное строительство гостиничных предприятий приходится на 3-й этап – с 1953 по 1991гг. (Табл. 2.)

Таблица 2. Хронология развития гостиничного сектора в Киргизской ССР*
(включая специализированные средства размещения)

№ п.п.	Название средства размещения	Год сдачи в эксплуатацию
1.	Гостиница «Ак-Сай»	1956
2.	Курорт «Жыргалан	1960
3.	Дом отдыха «Чолпон-Ата»,	1962
4.	Санаторий «Голубой Ыссык-Куль»	1965
5.	Гостиницы «Ала-Тоо», «Сары-Челек», «Саякат»	1960-1970

6.	Гостиница «Кыргызстан» (ныне здание гостиницы «Hyatt Regency»)	1971
7.	Дом отдыха «Ала-Тоо	1973
8.	Гостиница «Пишпек»	1974
9.	Пансионат «Арстанбап»	1978
10.	Гостиница «Иссык-Куль»	1984
11.	Гостиница «Достук» и др.	1990

*Таблица составлена авторами. Источник: Соодонбекова А.Ж. Механизмы формирования интегрированной системы менеджмента в повышении конкурентоспособности гостиничного бизнеса в Кыргызской Республике Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук.

Как видно из табл. 2, в период СССР были построены и сданы в эксплуатацию многие объекты индустрии гостеприимства, которые функционируют по сегодняшний день.

Начиная с 1991 г. формируется индустрия гостеприимства независимого Кыргызстана. Распад СССР привёл к развалу единой туристско-экскурсионной системы. С этого момента начинается процесс создания национальной туристско-гостиничной системы. До 1991 года, согласно политике советского правительства и бюджетному субсидированию цен, туристские движения больше назывались спортивными, развлекательными и лечебными, а термин «туризм» в большинстве случаев применялся в связи с обслуживанием иностранных туристов. В специализированных средствах размещения и сейчас основными клиентами являются внутренние туристы. Иностранцы, как правило, останавливаются в гостиницах. При этом, большинство иностранных туристов выбирают hostels или гостевые дома.

Как и в любой стране, в Кыргызстане функционируют гостиницы разного класса (низкого, среднего, высокого). При этом, преобладают гостиницы низкого и среднего уровня, что отрицательно сказывается на имидже индустрии гостеприимства республики. К высокому уровню относятся лишь единицы – «Hyatt Regency Bishkek», «Silk Road», «Damas International Hotel», «Жаннат», «Золотой Дракон». Здесь следует отметить, что в индустрию гостеприимства включаются не только гостиницы, но предприятия туризма и учреждения отдыха, число которых из года в год увеличивается (табл.3.)

Таблица 3 Зарегистрированные субъекты (юридические и физические лица), осуществляющие деятельность в сфере гостеприимства КР

Тип предприятия гостеприимства	Число предприятий, по годам					2019 г. в % к 2015 г.
	2015	2016	2017	2018	2019	
Гостиницы	966	1 075	1 137	1 220	1 287	133,2
Предприятия туризма и учреждения отдыха	843	877	918	967	1 047	124,2
Санаторно-курортные учреждения	90	89	94	100	103	115,5
Всего субъектов в сфере туризма	9 524	10 306	11 012	11 715	12 615	132,4

Таблица составлена авторами. Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Туризм в Кыргызстане. -Бишкек, 2019

Как видно из табл. 3, в анализируемом периоде темпы роста числа гостиничных предприятий (+ 33,2%) превышают темпы роста числа всех других видов размещения, а также общего показателя по сфере туризма в целом (+ 32,4%). Это говорит о том, что

гостиничный бизнес приносит хорошие доходы и является привлекательным видом предпринимательской деятельности в Кыргызстане. Согласно данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики в 2018 г. в республике функционировало 194 гостиничных предприятий различных форм собственности, отличающихся друг от друга по размерам, сервису, возможностям и принятым формам управления (рис.1.).

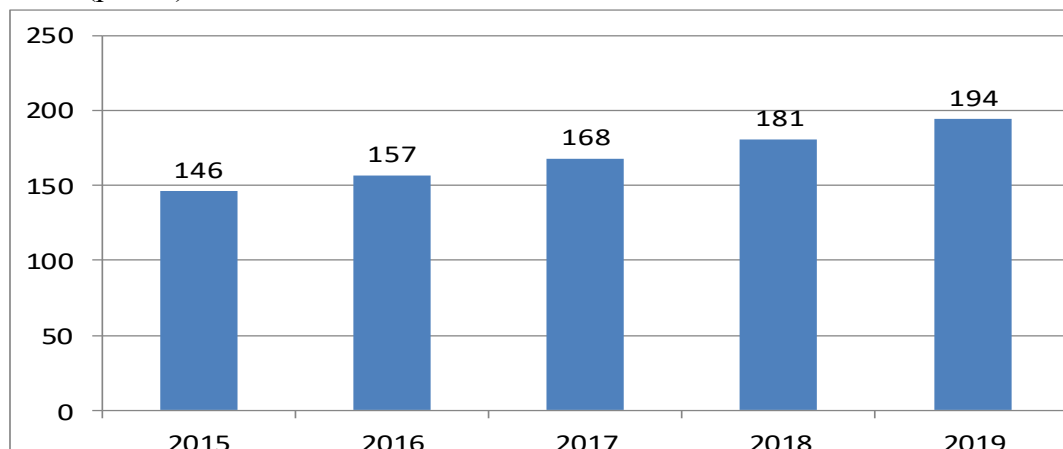


Рис.1. Динамика гостиничных предприятий на территории КР

Как свидетельствуют статистические данные, опубликованные Национальным статистическим комитетом КР, 12, 6 тыс. или 11,3 % зарегистрированы как предприятия, оказывающие услуги в области рекреации и отдыха (услуги гостиничных хозяйств, базы отдыха, лечебно-оздоровительные профилактории) и общественного питания.

Значительную часть индустрии гостеприимства Кыргызстана составляют предприятия рекреации и отдыха, потому что республика обладает огромным лечебно-рекреационным потенциалом. Изменение числа предприятий в области рекреации и отдыха отражено в табл.4.

Таблица 4 Изменение числа предприятий рекреации и отдыха в КР

	по годам					Откл. +,- 2019 г. к 2015 г.
	2015	2016	2017	2018	2019	
Туристские базы	11	12	10	9	8	- 3
Санатории	15	15	13	13	13	- 2
Детские санатории	4	5	6	6	6	+ 2
Санатории-профилактории	12	11	10	10	12	-
Дома отдыха	8	6	5	7	8	-
Пансионаты отдыха	83	94	101	96	99	+ 16
Пансионаты с лечением	5	5	5	4	3	- 2
Базы и другие учреждения	7	7	7	9	10	+ 3
Спортивно-оздоровительные лагеря	8	10	9	8	9	+ 1
Детские оздоровительные комплексы	27	22	24	25	24	- 3
Всего	180	187	190	187	192	+ 12

Как видно из таблицы, в 2019 году из 192 учреждений в области рекреации и отдыха, больше половины (51%) занимают пансионаты отдыха. Хотя в целом мы наблюдаем увеличение числа этих предприятий на 12 единиц, некоторых видов предприятий данной сферы стало меньше. В их числе туристские базы, санатории, пансионаты с лечением, детские оздоровительные комплексы. Число санаториев с профилакторным уклоном и

домов отдыха за 5 лет не изменилось. Сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что эта часть индустрии гостеприимства развивалась менее динамично, чем гостиничный сектор. Причина, в основном, заключается в том, что большинство предприятий рекреации и отдыха находятся в государственной собственности и они не рентабельны. Их материально-техническая база сильно устарела. Обновление и капитальные ремонты почти не проводятся. Как правило, подготовка к новому сезону осуществляется в рамках косметического ремонта.

На 1 января 2019 года число зарегистрированных санаторно - курортных учреждений в Кыргызской Республике составило 103 единицы. По отношению к 2015 году замечается рост на 12,6%. В основном они расположены в городе Бишкек и Иссык-Кульской области. Наименьшее количество расположены в Нарынской и Таласской областях. Аналогичная ситуация наблюдается и в гостиничном секторе – большинство предприятий находятся в г. Бишкек (рис. 2).

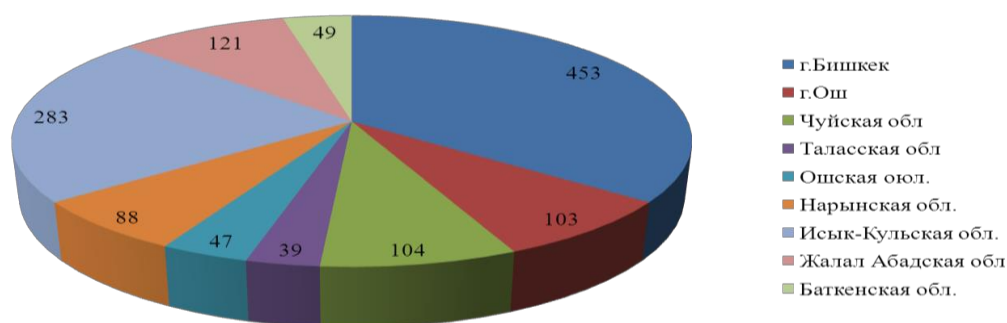


Рис. 2. Размещение гостиничных предприятий по территории КР (2019 г.)

Исходя из рис.2.3, можно прийти к такому выводу, что в 2019 году основная доля гостиничных предприятий приходилась на г. Бишкек (453 единицы) и на Иссык – Кульскую область (283 единицы), что свидетельствует о развитости гостиничного сектора в данных территориях. Наименьшее количество гостиничных предприятий находится в Таласской и Баткенской областях. Здесь следует подчеркнуть, что все регионы Кыргызстана обладают хорошим туристским потенциалом и достаточно привлекательны для гостей. В этой связи необходимы меры для развития как рецептивного, так и внутреннего туризма.

Подводя итоги следует отметить, что в Кыргызской Республике индустрия гостеприимства только начала формироваться. Предприятия данной сферы работают в условиях жесткой конкурентной борьбы за клиента. Особенно острыми проблемами являются низкий профессионализм персонала, несовершенная нормативно-правовая база, слабая государственная поддержка малого бизнеса в данной сфере деятельности, отсутствие эффективно функционирующей системы управления качеством в сфере туризма и гостеприимства. Существующая материальная база индустрии гостеприимства Кыргызстана, в основном, не соответствует современным требованиям, его объекты характеризуются непропорциональным размещением и развитием, несоответствием международным стандартам. Следует указать на особую роль информационных технологий в бронировании (резервировании) мест в средствах размещения, которые пока ещё слабо применяются в индустрии гостеприимства Кыргызстана. В современных условиях крайне необходимо внедрение в индустрию гостеприимства новых компьютерных технологий. Существующий дисбаланс между соотношением «цена и качество» в индустрии гостеприимства республики представляет угрозу для будущего развития всей сферы.

В заключении необходимо подчеркнуть, что условия меняются, непредвиденные события предъявляют новые вызовы индустрии туризма и гостеприимства Кыргызстана. В условиях пандемии, когда страны «отгораживаются» от внешнего мира, закрывают свои границы, Кыргызстану, как и другим странам, необходимо делать акцент на развитии внутреннего туризма. Каждая область Кыргызстана уникальна по-своему и привлекательна

для жителей других регионов. В этих сложных условиях народу Кыргызстана необходимо объединиться независимо от места проживания и национальной принадлежности и развивать внутренние поездки, что будет способствовать развитию индустрии гостеприимства. Возможности развития внутреннего туризма в Кыргызстане огромные, они мало исследованы и представляют большой научный интерес для будущих исследований.

Список использованной литературы:

1. Закон Кыргызской Республики «О туризме», от 25 марта 1999 года № 34. (В редакции Законов КР от 21 октября 2003 года № 218, 5 декабря 2013 года № 211, 10 мая 2017 года № 79

2. Соодонбекова А.Ж. Механизмы формирования интегрированной системы менеджмента в повышении конкурентоспособности гостиничного бизнеса в Кыргызской Республике Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук.

3. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. Туризм в Кыргызстане. -Бишкек, 2019

*Кочкорбаева М.Д., к.э.н., доцент,
КЭУ имени М. Рыскулбекова, Бишкек, Кыргызстан
Токтомаматова Н.К., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Шабиев Б., студент
КЭУ имени М. Рыскулбекова, Бишкек, Кыргызстан*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ КЫРГЫЗСТАНА

Аннотация

Статья посвящена изучению роли информационных технологий в развитии общества. Авторы проанализировали условия информатизации и информационную материально-техническую базу в Кыргызстане. В статье изучены сущность и роль информационных и коммуникационных технологий в развитии индустрии туризма, а также выявлены проблемы, связанные с использованием информационных технологий в туризме. Авторами рассмотрены как положительные, так и отрицательные стороны. Реализация рекомендованных авторами мероприятий будет способствовать развитию информационно-коммуникационной сферы в Кыргызстане.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, информационная материально-техническая база, компьютерный сервис, туристская отрасль, глобальные распределительные системы.

INFORMATION TECHNOLOGIES: ESSENCE AND ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY OF KYRGYZSTAN

Annotation

The article is devoted to the study of the role of information technology in the development of society. The authors analyzed the conditions of informatization and the information material and technical base in Kyrgyzstan. They studied the essence and role of information and communication technologies in the development of the tourism industry, as well as identified problems associated with the use of information technology in tourism. The article discusses the positive and negative aspects. Implementation of the events recommended by the authors will contribute to the development of the information and communication sphere in Kyrgyzstan.

Keywords: information and communication technologies, information material and technical base, computer service, tourism industry, global distribution systems.

Для будущего Кыргызстана стратегически важную роль играет развитие информационных технологий и подготовка высококвалифицированных кадров для этой сферы. В 2017 г. Кыргызстаном был принят курс дальнейшего развития на основе знаний – Умная страна «Таза Коом» – чистое, честное общество. Была запущена программа по построению открытого и прозрачного государства, с целью повышения уровня жизни граждан. Этот курс был продолжен в последующие годы с акцентом на повышении социально-экономического развития регионов страны.

В Указе Президента Кыргызской Республики об объявлении 2019 года Годом развития регионов и цифровизации страны отмечено, что в 2018 году «особое внимание было уделено вопросам создания благоприятных условий для развития бизнеса в регионах» [1]. В 2019 г. развитие регионов также рассматривалось как актуальное направление дальнейшего движения нашего общества с акцентом на цифровизации. Бесспорно то, что цифровизация представляет собой основу для решения многих проблем Кыргызстана и его регионов, включая коррупцию, низкий уровень инновационной деятельности и эффективности производства, массы безработных людей с низким уровнем квалификации и др.

Главной целью информатизации является наиболее полное удовлетворение информационных потребностей общества во всех сферах деятельности, включая туризм, улучшение условий жизни населения, повышение эффективности общественного производства на основе внедрения современных средств вычислительной техники, телекоммуникаций и информационных технологий. Уровень информатизации кыргызского общества по сравнению с развитыми странами Запада составляет лишь 5-7,5%. Парк

вычислительных машин в Кыргызской Республике в сфере государственного управления по состоянию на 1 января 2001 года составлял всего лишь 5 тысяч единиц. [2]

Сегодня этот показатель намного увеличился, что нами выявлено в результате проведенного анализа. Информатизация общества невозможна без обеспеченности населения и предприятий компьютерами. Обеспеченность республики увеличилась во много раз. Парк средств информационно-коммуникационных технологий на 1 января 2018 г. составил 203315 ед. Только за 2017 г. приобретено персональных технических средств 18574 единицы (Табл. 1).

Таблица 1 Парк средств информационно-коммуникационных технологий в регионах Кыргызской Республики (на 01. 01.2018 г., единиц)

Название областей	Количество предприятий и организаций	Персональные компьютеры	Приобретено персональных компьютеров в течение года	Удельный вес парка, в % к итогу ⁴
Баткенская	615	7 958	949	3,9
Джалал-Абадская	1 279	18 384	1 780	9,0
Иссык-Кульская	726	10 748	740	5,4
Нарынская	622	7 824	772	3,8
Ошская	1 171	12 773	1 488	6,3
Таласская	480	5 855	591	2,9
Чуйская	1 706	17 276	1 393	8,5
г.Бишкек	4 356	106 730	9 430	52,5
г.Ош	1 197	15 767	1 431	7,7
Всего по КР	12 152	203 315	18 574	100

Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики Информационно-коммуникационные технологии в Кыргызской Республике. Годовая публикация.-Бишкек, 2019, С. 11.

Как видно из табл.1, самым большим парком средств информационно-коммуникационных технологий обладает г. Бишкек, здесь дислоцировано более половины всей информационной материально-технической базы. Это потому, что самое большое число предприятий (4356) находится в столице страны. В число этих предприятий входят также предприятия сферы туризма (туроператоры, турагенты, авиакомпании и авиакассы, гостиницы, предприятия индустрии развлечений). Кроме этих компьютеров, которые являются собственностью предприятий, имеется большое количество персональных компьютеров у населения. И вся эта техника, по нашему мнению, используется не только для рабочих функций, но для поиска информации о туризме, бронирования авиабилетов и мест в отелях, заказа билетов на развлекательные программы и т.д.

Из табл. 1 также видно, что в 2017 г. самое большое число персональных компьютеров было приобретено предприятиями Джалал-Абадской (1 780 ед.), Ошской (1 393 ед.), Чуйской областей (1 431 ед.). Все эти 3 области представляют интерес для туристов, и сами генерируют большие туристские потоки. А лидером и здесь является Бишкек, где предприятиями приобретено 9 430 персональных компьютеров. Итак, анализ данных табл. 1 говорит о том, что в Кыргызстане создана достаточно хорошая материально-техническая база для развития информационных технологий, которые используются как потребителями туристских услуг, так и производителями и посредниками на туристском рынке.

В 2018г. на предприятиях и в организациях использовалось более 21 тыс. лицензионных программных средств (ЛПС), из них 4,2% - в сельской местности. Это примечательно, на наш взгляд, так как сегодня актуальным является развитие сельского

⁴ Показатели данной колонки рассчитаны авторами на основе данных Нацстаткома КР

туризма, где эти средства могут быть использованы в определенной степени. Местные органы государственной власти и предприятия заинтересованы в том, чтобы в их местность приезжали туристы.

Компьютерный сервис предприятий и организаций характеризуется наличием локальных вычислительных сетей (ЛВС), доступом в Интернет, наличием электронной почты и Web-сайтов. В 2018 г. более половины имеющихся в республике локальных вычислительных сетей (ЛВС) функционировало на государственных предприятиях.

Из общего количества предприятий и организаций, имеющих электронную почту, наибольшая доля приходится на г. Бишкек – (2 818 предприятий, или 41,2% в общем их числе), а наименьшая - на Нарынскую область (227 предприятий, или 3,3%). В г. Бишкек проживают потенциальные внутренние потребители туристских услуг и те, кто имеет возможность выехать на отдых за пределы страны. Более 51% точек доступа в сеть Интернет приходилось на хозяйствующие субъекты с государственной формой собственности, из них 61,6% - для работы в режиме ADSL и по выделенным линиям.

Показатели компьютерного сервиса в 2018г. отражены в Табл.2

Таблица 2 Показатели компьютерного сервиса в 2018г.

	Всего, единиц	в том числе		
		городские поселения	из них г. Бишкек	сельская местность
Локальные вычислительные сети	8 290	7 278	4 514	1 012
Электронная почта	6 833	4 978	2 818	1 855
Точки доступа в сеть Интернет	24 263	19 342	12 490	4 921
в том числе ADSL и по выделенным линиям	7 144	4 680	2 300	2 464
Собственные WEB-сайты	1 915	1 703	1 260	212
из них: предоставляющие услуги On- Line	987	936	713	51
WEB-сайты на кыргызском языке	472	431	289	41

Источник: Нац.стат.комитет КР. Информационно-коммуникационные технологии в Кыргызской Республике. Годовая публикация.-Бишкек, 2019, С. 13.

Количество собственных Web-сайтов в 2018г. по сравнению с 2014г. выросло в 1,3 раза, при этом наибольшая часть (88,9%) функционировали в хозяйствующих субъектах, расположенных в городских поселениях, а доля Web-сайтов с кыргызским языком контента в целом по республике составила более 24%, а в г.Бишкек – 61%.

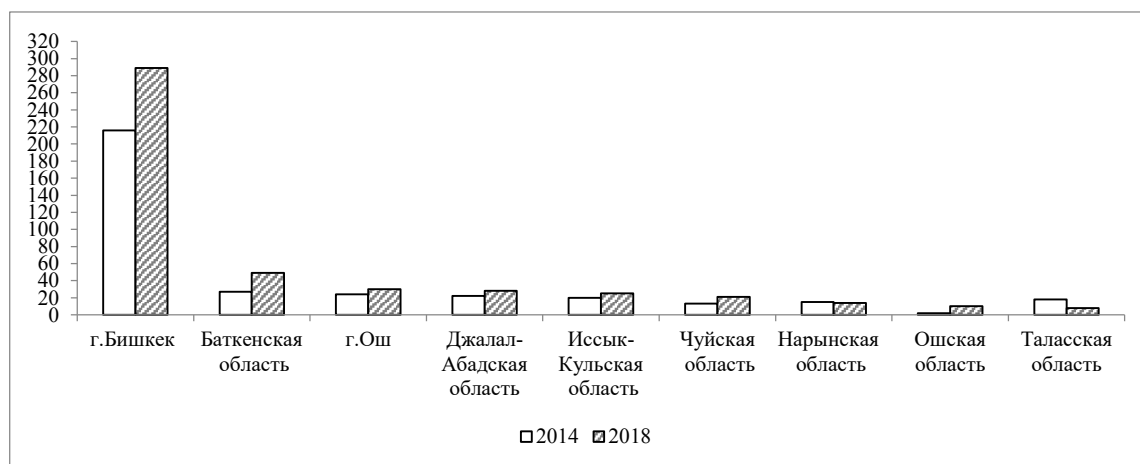


Рис. 1 Количество Web-сайтов с кыргызским языком контента (единиц)

Численность работников на предприятиях и в организациях, использующих компьютерную технику и информационно-коммуникационные технологии показана в табл. 3.

Таблица 3 Численность работников на предприятиях и в организациях, использующих компьютерную технику и информационно-коммуникационные технологии (в среднем за год, человек)

Название области	по годам					Уд.вес, в % ⁵
	2014	2015	2016	2017	2018	
Баткенская	27 998	27 472	27 125	27 134	27 174	5,4
Джалал-Абадская	62 254	71 917	66 014	66 706	65 580	13,1
Иссык-Кульская	53 234	30 460	30 231	31 733	31 947	6,4
Нарынская	21 567	22 126	22 836	23 007	23 335	4,7
Ошская	48 372	48 281	49 571	49 477	50 004	9,9
Таласская	16 016	16 419	16 635	18 818	17 369	3,5
Чуйская	59 491	53 585	54 721	58 157	60 672	12,1
г. Бишкек	171 637	169 305	176 352	174 431	188 289	37,6
Г. Ош	33 848	34 963	36 115	36 075	35 746	7,3
Всего по республике	494 417	474 528	479 600	485 538	500 116	100

Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики Информационно-коммуникационные технологии в Кыргызской Республике. Годовая публикация.- Бишкек, 2019, С. 14.

Как видно из табл. 3, 13,1% пользователей компьютерной техники и информационно-коммуникационных технологий приходится на Джалал-Абадскую область, Чуйскую область -12,1 %, Ошскую область - 9,9%. Лидирует по данному показателю г. Бишкек, на который приходится 37,6% от общего числа пользователей компьютерной техники информационных технологий. Здесь следует отметить, что среди этих пользователей находятся и те, кто использует эти технологии для продажи и рекламы туристского продукта, а так же те, кто является потенциальным внутренним или выездным туристом.

Всё, что мы рассмотрели выше требует финансовых вложений, которые могут быть получены из разных источников. Затраты предприятий на развитие и использование информационных технологий и вычислительных средств по источникам финансирования показаны на рис. 2.

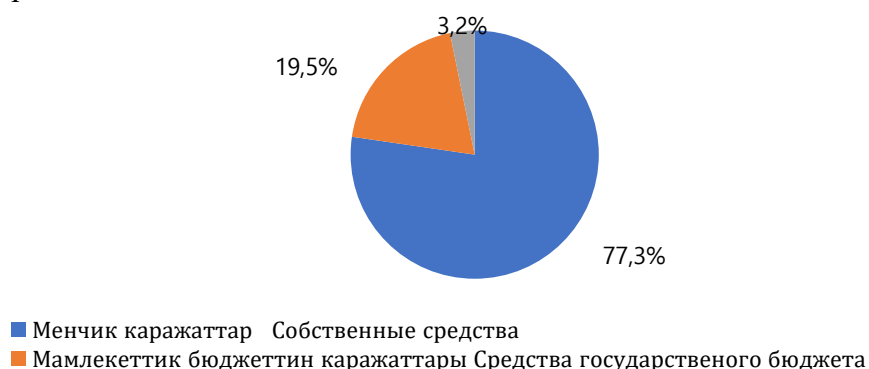


Рис.2. Затраты предприятий и организаций на развитие и использование информационных технологий и вычислительных средств по источникам финансирования (в % к итогу)

⁵ Показатель рассчитан авторами на основе данных Национального статистического комитета КР.

Как показывает Рис. 2, большую часть средств составляют собственные средства (77,3%), средства госбюджета- 19,5%. И очень мало привлечённых средств – всего лишь 3,2 %. Это говорит о том, что инвесторы не заинтересованы вкладывать средства в информационные технологии.

Рассмотрим данные, характеризующие обеспеченность и использование информационных технологий в предприятиях индустрии туризма Кыргызстана и предприятиях, связанных с туризмом. Показатели предприятий сферы туризма, использующих компьютерную технику и информационно-коммуникационные технологии по видам экономической деятельности проанализированы в табл. 4.

Таблица 4 Количество предприятий, использующих компьютерную технику и информационно-коммуникационные технологии по видам экономической деятельности (единиц)⁶

	по годам					Уд.вес, в %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Искусство, развлечения, отдых, туризм	200	196	201	192	179	1,5
Гостиницы и рестораны	93	91	98	82	102	0,8
Транспорт	339	368	341	341	328	2,7
Строительство	566	612	608	629	623	5,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей, и мотоциклов	1 168	1 210	1 320	1 302	1 363	11,2
Информация и связь	362	388	482	527	563	4,6
другие	...	...	...	...	...	74,1
Всего	11 013	11 400	11 875	11 893	12 152	100

Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики Информационно-коммуникационные технологии в Кыргызской Республике. Годовая публикация.-Бишкек, 2019, С. 14.

Как видно из табл. 4., что из общего числа предприятий, использующих информационные технологии, 25,9% приходится на предприятия индустрии туризма и предприятиях, связанных с туризмом.

Следует подчеркнуть, что информационные технологии играют огромную роль в туристской отрасли. Информационные технологии внедрялись в отрасль туризма постепенно, по мере роста популярности самого интернета. К примеру, первый сайт по туризму был, создан в 1999 году и получил адрес www.degriftour.com.

В настоящее время информационные технологии имеют широкое применение в туризме для управления ресурсами назначения; инвентаризации туристских ресурсов; управления сайтами и привлечением; определение подходящих мест для туристов; управление туристской статистикой и многих других целей.

Сегодня невозможно представить туристскую деятельность без информационных технологий, начиная от простой базы данных клиентов, и заканчивая компьютерным бронированием широкого ассортимента услуг- от резервирования мест в гостиницах до проката автомобилей.

Рассматривая роль информационных технологий в развитии туризма, на наш взгляд, необходимо учесть следующие моменты:

Во – первых, из года в год наблюдается увеличение объема информации, которая с высокой скоростью доводится до непосредственных пользователей благодаря интернету

⁶ Таблица составлена авторами на основе данных Национального статистического комитета КР.

без больших затрат. Это особенно важно для туристской индустрии, так как туристские фирмы, поставщики туристских услуг (товаров), как правило, географически отдалены друг от друга, порой на очень большие расстояния, которые легко «преодолеваются» посредством использования информационных технологий.

Во-вторых, через информационные технологии потенциальный потребитель удовлетворяет свои потребности в получении всей необходимой для принятия решения о поездке информации удалённо, находясь за своим рабочим местом или дома.

В-третьих, электронная почта, сайты, социальные сети придали Интернету массовость использования. В результате сформировался глобальный информационный ресурс, который сегодня активно используется всеми субъектами туристского рынка как со стороны предложения, так и со стороны спроса.

Следует указать на особую роль информационных технологий в бронировании (резервировании). По оценкам специалистов объёмы продаж путём бронирования сегодня распределены следующим образом:

- Около 30% продаж осуществляется через Интернет. Бронирование через Интернет зависит от компании - провайдера, его цен и условий. Схема бронирования идентична продаже гостиничных услуг.

- 40-60% продаж приходится на GDS (глобальные распределительные системы).

В современном мире насчитываются десятки систем резервирования, однако всего четыре из них относятся к GDS: Sabre, Amadeus, Galileo, Worldspan. В настоящее время четырём системам, так называемой «золотой четвёрке», принадлежит более 90% рынка, их терминалы установлены в более чем 400 тыс. турагентств по всему миру. Например, с помощью «AMADEUS» более 65 000 туристских агентств и 10 000 терминалов авиакомпаний по всему миру имеют возможность бронировать:

- около 752 авиакомпаний, представляющих более 95% мест регулярных рейсов;
- около 64 000 отелей;
- 50 компаний по аренде автомобилей;
- 13 паромных, 11 круизных компаний, страховые компании и тур операторы.

В-четвёртых, поставщики туристских услуг (транспортные предприятия, средства размещения туристов, предприятия индустрии развлечений), могут предоставлять информацию о своих услугах миллионам потребителей по всему миру по относительно низкой цене, что существенно позволяет им сократить расходы на маркетинг.

Онлайн бронирование, электронная виза, электронный билет, краткое ознакомление с туром с помощью фото и видео материала- всё это явное доказательство тому, что роль современных информационных технологий в развитии туризма из года в год растёт. Фотоаппараты, карты со схемой города, словари разговорники и многое другое сегодня замещено современными информационными технологиями.

Выгоды туристской индустрии от использования информационных технологий бесспорны, и они обобщены в табл. 5.

Таблица 5 Области, в которых туристская индустрия использует Интернет

№	Область	Применение
1.	Маркетинг	онлайн-реклама, редакционные и информационные бюллетени, продвижение по электронной почте, блоги с отзывами клиентов, сообщества, например, бесплатный сайт для обмена фотографиями - Flickr или сайт для обмена видео - YouTube, дискуссионные группы в социальных сетях.
2.	Системы бронирования	более половины тех, кто путешествует с помощью интернета, использует системы бронирования, так как им предоставляется выбор за что платить.

3.	Продажа впечатлений туристам.	туроператоры используют технологии для того, чтобы: • предоставить первичную информацию потребителям, например, с помощью видео-обзоров, видео трансляций, видео-туров; • предоставляют аудио-туры для использования на месте через МРЗ-плееры; • обеспечивать перевод речи через мобильные телефоны или портативные устройства; • помочь клиентам обмениваться опытом с другими путешественниками.
4.	Отношения с клиентами и последующие действия	способ продолжить контакты с клиентами, используя: • базу данных контактов; • групповые списки электронной почты для регулярных обновлений; • стимулы или поощрение клиентов к размещению отзывов о путешествиях, таких как TripAdvisor; • обратную связь с электронной почтой клиента, которая используется для улучшения продуктов и услуг.

Как видим из табл.5, туристская индустрия имеет много выгод от использования информационных технологий практически во всех направлениях своей деятельности.

Справедливости ради необходимо указать на некоторые негативные стороны активного внедрения информационных технологий в туризме. Первая и самая распространённая угроза для современного туриста, это кража его личных данных через интернет. В современном мире мошенники используют много путей, позволяющих завладеть чужой собственностью: от элементарной невнимательности и недостаточной защиты данных, до весьма сложных и запутанных схем.

Следующее – это дезинформация, не всегда туристский продукт соответствует тому, что отражено в рекламе на сайте. Не исключены случаи, когда продаётся по сути не существующий турпродукт.

Следует особое внимание обратить на следующие проблемы:

-Негативным для пользователей сети "Интернет" аспектом использования телефонной сети является то, что в большинстве случаев, из-за устаревшего оборудования предназначенного только для передачи речи, коммутируемые телефонные каналы по своим характеристикам не могут обеспечить высокоскоростную, качественную и надежную передачу данных.

-«Главной угрозой является то, что развитие информационных и компьютерных технологий создало новое измерение окружающей среды. К воздуху, воде, полезным ископаемым, биосфере и проч. Добавилась еще и компьютерная среда, в которой происходит обмен информацией. И загрязнение компьютерной среды может произойти в результате массовых выбросов компьютерных вирусов. По масштабам деструктивного результата это можно сравнить с экологической катастрофой». [4]

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что использование информационных технологий в туризме имеет больше положительных, нежели отрицательных сторон. Дальнейшее развитие экономики страны, а также её составляющей – туристской отрасли сложно представить без информационных технологий. Развитию данной сферы будет способствовать обеспечение ряда условий.

1.Необходима государственная поддержка образовательной деятельности по подготовке специалистов для информационно – коммуникационной сферы с учётом того, что сегодня нашему обществу крайне нужны высококвалифицированные кадры со знанием технического английского языка, способные работать в конкурентных условиях глобального рынка.

2. Важную роль играет обеспечение реальной защиты авторских прав, исключение пиратства программного обеспечения. Это одна из наиболее сложных задач, но её решение открывает огромные возможности для создания цивилизованного информационного общества.

3. Операторы связи и провайдеры «Интернет» должны не только понимать важность и необходимость недопущения перегрузок телефонной сети, но и сами активно участвовать в реализации мер по предотвращению подобных ситуаций.

4. Необходимо совершенствование нормативно - правовой базы, обеспечивающей защиту интересов как операторов связи и провайдеров «Интернет», так и потребителей их услуг.

5. Наиболее важным представляется вопрос о необходимости принятия мер и реализации мероприятий, направленных на повышение информационной культуры населения Кыргызстана, включая регионы.

6. Активное внедрение современных информационных технологий в деятельность экономических субъектов туристской отрасли Кыргызстана позволит повысить их конкурентоспособность на рынке международного туризма.

Вопросы практического использования информационных технологий в деятельности туристских фирм и поставщиков туристских услуг, ориентированных не только на рецептивный, но и внутренний туризм в Кыргызстане представляют интерес для дальнейших исследований в данной сфере.

Список использованной литературы:

1. 2019 год объявлен годом развития регионов и цифровизации страны. <http://gamsumo.gov.kg/ru/press-center/news/517> Дата обращения: 2.11.2019 г.

2. Программа развития информационно-коммуникационных технологий в Кыргызской Республике. Утверждена постановлением Правительства Кыргызской Республики от 8 ноября 2001 года N 697. (В редакции постановления Правительства КР от 11 августа 2006 года №573)

3. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики Информационно-коммуникационные технологии в Кыргызской Республике. Годовая публикация.- Бишкек, 2019

4. Арыпбекова К.Б. Философский анализ стратегии развития информационных технологий в современном Кыргызстане. <https://cyberleninka.ru/article/n/filosofskiy-analiz-strategii-razvitiya-informatsionnyh-tehnologiy-v-sovremennom-kyrgyzstane>. Дата обращения: 16.05.2020 г.

POLİTİK PAZARLAMA KAPSAMINDA SEÇMENLERİN OY VERME DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN İNCELENMESİ

Özet

Günümüz modern toplumları, ülkelerinin “halkın yönetimi” anlamına gelen demokrasiyle yönetilmesini çok isterler. Demokrasinin en önemli araçlarından birisi olan seçimler aynı zamanda siyasal iletişimin de yoğun olarak kullandığı bir alan durumuna gelmiştir. Seçimlerde ise bütün siyasi partiler tek başına iktidar olabilmek için çaba gösterirler. Bu çerçevede iktidara gelebilmenin yegâne yolu seçmenin desteğini almaktır. Bu da vatandaşların siyasal karar alma sürecine katılmalarının sağlanmasıyla ve bu kararlarının nelerden etkilendiğini ayrıntılı olarak bilinmesiyle mümkün olabilir. Dolayısıyla seçmenin oy verme davranışını etkileyen faktörlerin incelenmesi önem kazanmaktadır.

Bu çalışmada siyasi parti liderleri ve adaylarının rakiplerinin önüne geçebilmeleri için politik pazarlamanın önemine değinmek ve seçmenlerin oy verme davranışlarını etkileyen faktörler incelenmiş ve bu doğrultuda çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Pazarlama, Seçmen, Politik Pazarlama, Seçmenin Davranışı

THE INVESTIGATION OF AFFECTING FACTORS OF VOTING BEHAVIORS WITHIN THE FIELD OF POLITICAL MARKETING

Today's modern society demands democracy in the name of governing people. Elections, one of the most important tools of democracy, have also become a field used by political communication extensively. All political parties endeavor to be in power alone in the elections. In this framework, the only way to reacting to power is to get the support of voters. This can be possible by ensuring that citizens participate in the political decision-making process and by knowing in detail what these decisions are affected. Therefore, it is important to examine the factors affecting voter voting behavior.

In this study, we explained the importance of political marketing so that political party leaders and candidates can stay ahead of their competitors. In addition, we have touched on the importance of political marketing so that political party leaders and candidates can stay ahead of their competitors in this study. Further, we examined the factors affecting voters' voting behavior and made various suggestions about this issue.

Keywords: Marketing, Voter, Political marketing, Voter behavior

Giriş

Günümüzde yaşanan sosyal ve ekonomik gelişmeler nedeniyle artık seçmenlerin sadece ideolojik görüşleri ile hareket etmedikleri bilinmektedir. Buna bağlı olarak seçmenlerin oy verme davranışları birçok faktörden etkilenmektedir. Dolayısıyla seçmenler artık sadece siyasiler tarafından verilen sözler veya dünya görüşü ile değil aynı zamanda icraatlar ve toplumsal olaylar karşısında siyasi parti ve adayların eylemlerine göre tercihlerini belirlemektedirler. Bu nedenle, siyasi partiler kendilerini daha iyi anlatmak, seçmenlerin beklentilerinin neler olduğunu belirlemek ve buna göre bir strateji geliştirmeleri için politik pazarlamadan daha fazla yararlanmaları gerektiği ortadadır (Yalçınkaya ve Ay, 2017:200).

Genel olarak pazarlama faaliyetleri tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak için onların istekleri doğrultusunda uygun mal/hizmetlerin uygun zamanda, uygun yerde ve aynı zamanda ödemeye razı olacakları fiyatlarda onlara sunulması şeklinde ifade edilebilir. Pazarlamanın alt disiplinlerinden birisi olarak değerlendirilen politik pazarlama ise, siyasi parti lideri veya adaylarının seçimlerde daha çok oy alabilmek için veya rakip partilere karşı rekabette üstünlük sağlayabilmek için kullanılan teknik ve stratejilerin tümü olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla siyasi partilerin seçmenlerin oy verme davranışlarını olumlu etkileyebilmek için yaptıkları faaliyetlerin tümü politik pazarlama kapsamı içinde yer almaktadır. Bu bağlamda politik pazarlamaya farklı bir açıdan bakıldığında; partinin belirlediği amaç ve hedefler doğrultusunda, ticari pazarlama tekniklerinin kullanılması ve buna yönelik siyasi parti lider ve adaylarının seçim dönemlerinde parti politikalarını, ideolojilerini ve düşüncelerini pazarlayabilmek için yaptıkları bir dizi faaliyetler bütünü denilebilir. Çünkü pazarlama anlayışının temel amacı, toplumun ihtiyaç, istek, arzu ve beklentilerini karşılamaktır.

Burada politik pazarlama ile ticari pazarlama arasındaki temel farklılıklar politik pazarlama stratejilerini ayrıca ele alınmasını gerekli kılmıştır. Genel olarak politik pazarlama seçmenlerin oy verme davranışlarını ve bunun sonucu olarak onların oylarını siyasi parti lideri veya adayların lehine etkilemek amacıyla kurgulanmıştır. Dolayısıyla politik pazarlamanın mal ve hizmetlerin satışına odaklanan ticari pazarlamayla birçok ortak yön olmasına rağmen uygulanabilirlik noktasında farklılıklar ortaya çıkabilir. Örneğin pazarlama karması elamanları (ürün, fiyat, tutundurma, dağıtım) açısından detaylı olarak ele alınan bu farklılıklar; seçmenlerin tamamı aynı gün oy vermesi ve seçim sonuçlarını kabul etme gerekliliğidir. Siyasi parti ya da adayların gerçek ticari bir ürün

niteliğinde olmaması, siyasi partilerin markasının liderin özelliklerine bağlı olması fiyat, dağıtım ve tutundurma olgularının bütünsel anlamda değişiklik göstermesi olarak değerlendirilebilir (Yılmaz, 2016: 415-416).

Pazarlama yönetim sürecinde ve pazarlama karması kararlarında önemli bir değişken olan tüketici, siyasal pazarlama içerisinde seçmen olarak değerlendirilmektedir (Okumuş, 2007:1-15). Bu perspektiften bakıldığında ticari pazarlama açısından tüketici davranışlarının önemi ve tüketici davranışlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi ne kadar önemli ise politik pazarlama açısından da seçmen davranışlarının tespit edilerek ona göre politika ve strateji geliştirmesi o kadar önemlidir. Bunun yanında politik pazarlama kapsamında, seçmen davranışlarına karşı sergilenebilecek en iyi davranışların neler olacağı ve vatandaşların taleplerine en etkili şekilde nasıl yanıt verileceği siyasi partiler ve organizasyonların önemli görevleri arasında yer almaktadır.

Bunun yanında siyasi parti yönetimi ve siyasi parti adaylarının rekabette diğer rakiplerinin önüne geçebilmeleri için politik pazarlama stratejilerinden yararlanmaları ve hedef seçmen davranışlarının nelerden etkilendiğini bilmeleri ayrıca bir öneme sahip olduğundan çalışmamızda inceme konusu olmuştur.

1. Politik Pazarlama Kavramı Ve Önemi

Politik pazarlamanın tanımlamadan önce pazarlama tanımına değinmek gerekiyor. Pazarlama kavramı ile ilgili en çok kabul görmüş olan tanımlama Amerikan Pazarlama Birliği tarafından yapılmıştır. Tanıma göre pazarlama; bireysel ve örgütsel hedefler çerçevesinde değişim işlemlerinin uygun biçimde yapılabilmesi konusunda malların, hizmetlerin ve fikirlerin yaratılarak geliştirilmesi, fiyatlandırılması, dağıtılması ve tutundurulmasına ilişkin aktivitelerin planlama ve uygulama süreci şeklinde ifade edilmiştir (Mucuk, 2012). Söz konusu tanımdan da anlaşıldığı gibi pazarlama kavramı tek başına ifade edildiğinde ekseriyetle ticari pazarlama anlaşılmaktadır. Fakat bilindiği gibi pazarlama faaliyetleri sadece kar amaçlı işletmelerle sınırlı değildir. Aynı zamanda kar amaçsız kuruluşlarda da yaygın olarak kullanılmaktadır. Günümüzde gelişen sosyo ekonomik koşullara bağlı olarak pazarlama uygulamaları, kar amaçlı organizasyonlardan kar amaçsız kurum ve kuruluşların da yararlandığı bir dizi planlama ve uygulama sürecidir. Örneğin, tiyatrolar, üniversiteler, devlet kamu ve kuruluşları, inanç kurumları, siyasal partiler, dernekler ve vakıflar gibi kar amaçsız kurum ve kuruluşlar da pazarlama biliminin uygulamalarından geniş ölçüde yararlanmaktadır (Gürbüz ve İnal, 2004: 50).

Bu çerçevede politik pazarlama; siyasi parti ve adayların tanınırlığını sağlamak ve seçimlerde rakiplere karşı rekabet avantajı sağlamak için kullanılan tekniklerin tümü olarak ifade edilebilir (Akyılmaz, 2019:15). Bu yeni bakış açısı, politik pazarlama faaliyetlerinin sadece seçim dönemlerindeki kampanyalarla sınırlı kalmasının önüne geçmiştir. Kampanya dönemleriyle sınırlandırılmış dar bir politik pazarlama anlayışı, klasik pazarlama anlayışı dönemindeki gibi tüketicinin önemsenmediği üretim ve mal ağırlıklı pazarlama anlayışını çağrıştırmaktadır. Ticari pazarlama kapsamında ticari kurumlara yönelik anlayışı temsil eden bu davranışla seçmene ulaşmak oldukça güçleşir. Çünkü gerek tüketici gerekse seçmenlerle ani ilgilenişlerin tereddütle karşılanacağı açıktır (Tan, 2002: 17). Konunun anlaşılması açısından ticari pazarlama ve politik pazarlamanın süreç bakımından bazı özelliklerinin karşılaştırılmasında yarar görülmektedir (İslamoğlu, 2002).

Tablo: Ticari Pazarlama ve Politik Pazarlamanın Karşılaştırılması

Ticari Pazarlama	Politik Pazarlama
- Tüketicie Dönük Tutum	- Yurttaşlara Dönük Tutum
- Genel Bir İhtiyaç Tanımı	- Yurttaşların İhtiyaçları
- Hedef Grupların Tanımı	- Hedef Seçmenlerin Tanımı
- Farklılaştırılmış Mallar	- Farklılaştırılmış Siyasal Ürünler
- Aynı Üstünlük Stratejisi	- Rakiplerden Farklı Stratejiler
- Tüketici Araştırmaları	- Seçmen Araştırmaları
- Müşteri ve Toplumsal Tatmin	- Seçmenlerin Tatmini
- Bütünleşik Pazarlama	- Bütünleşik Pazarlama
- Sistematiik Planlama	- Sistematiik Planlama

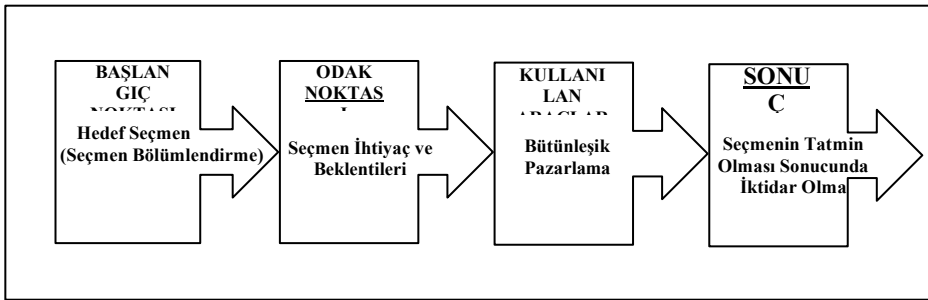
Kaynak: İslamoğlu, A.H., 2002. Siyaset pazarlaması toplam kalite yaklaşımı. İstanbul: Beta Basım Yayım, s. 24.

Bu açıdan bakıldığında politik pazarlama ile ilgili çalışmalar daha önceleri yetersiz iken zamanla bu alanla ilgili gerekli çalışmalar yapılmıştır. Konuyla ilgili tanımlamalar farklı kaynaklarla farklı açılardan ele alınarak değişen koşullara bağlı olarak ortaya çıkan eksiklikler literatür katkısıyla tamamlanmaya çalışılmıştır. Böylece ilk önce sadece propaganda faaliyetleriyle eş tutulan ve dar yorumlanan politik pazarlama artık ticari pazarlamanın tüm uygulamalarından yararlandığı görülmektedir (Tan, 2017, 21). Politik pazarlamanın gelişimi ticari pazarlama faaliyetlerinde olduğu gibi üç evreden geçtiği söylenilebilir. Bu evreler ürün odaklı yaklaşım, satış odaklı yaklaşım ve pazar odaklı yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır. Ürün odaklı bir parti, ne için var olduğu ve neye inandığı üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu düşünce, seçmenlerin kendi fikirlerinin en iyisi olduğunu fark edeceklerini varsaymaktadır. Ayrıca ürün odaklı yaklaşımda parti, halktan daha önce gelmektedir. Bu anlayışta seçmenler önemlidir fakat onların ne istediklerini çok fazla önem arz etmemektedir. Ürün odaklı bir parti seçimi kaybettiğinde kusuru kendilerinde aramaları yerinde seçmenlerin henüz partinin verdiği mesajı almaya hazır olmadıklarına

inanmaktadırlar (Yalçinkaya ve Ay, 2017:201). Böylece siyasi partiler eski dönemlerde sadece ürüne odaklı bir politika izlerken, zamanla satış ve pazara yönelik uygulamalara da ağırlık vermişler (Tan, 2017, 46). Burada satış odaklı yaklaşım açısından bakıldığında parti, kendi siyasi ürünlerinin seçmenlere satışına odaklanmaktadır. Bu düşünce, önceden tasarlanmış bir ürünün olması gerektiğine inanmaya devam etmekle birlikte seçmenlerin her zaman kendiliğinden bu ürünü istemediklerini fark edilmiş ve bu dönemde partiler, seçmenlerin oy verme davranışlarını etkileyebilmek amacıyla reklam ve iletişim tekniklerini yoğun olarak uygulamışlardır (Yalçinkaya ve Ay, 2017:201). Bu uygulamalar salt aday ya da lidere ya da parti programlarına odaklı çabalar modern dönemin ihtiyaçlarını karşılamaya yetmemiş zamanla Pazar odaklılık uygulamalarına da yönelmişler. Özellikle ikinci Dünya Savaşında rol alan ülkelerin liderlerinin ve programlarının dünya üzerinde felakete varan sonuçlar doğurması lidere odaklı siyasal uygulamaları, organizasyonun bütünlüğü dikkate alınarak partinin diğer bileşenleri de dikkate alınarak genele yaymıştır (Tan, 2017, 47).

Politik pazarlama faaliyetlerinin evrelerinden birisi olan pazar odaklılıkta parti, seçmenlerin isteklerini karşılayabilmek amacıyla daha fazla çaba göstererek kendi davranışlarını belirlemektedir. Parti, seçmen istek ve taleplerini belirlemek için pazarlama stratejilerini kullandıktan sonra kendi siyasi ürününü seçmen beklentilerine göre tasarım yapmaya çalışmaktadır. Böylece siyasi organizasyon, seçmenlerin düşüncelerini değiştirmeye çalışmanın yerine onlar ne istiyorsa ona göre bir ürünü sunmak için çaba gösterecektir. Dolayısıyla, böyle bir parti sadece seçmenlerin beklentilerini dile getirmekle yetinmeyerek bununla birlikte bu vaatleri seçimlerden sonra gerçekleştirmeye çalışır. Eğer bu çabalarında başarılı olamazsa uzun dönemde oy kaybına uğrayacağını ve rakipleri ile rekabet edemeyeceğini iyi bilmektedir. Modern pazarlama anlayışının politik pazarlamaya uyarlanması halini aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür (Yalçinkaya ve Ay, 2017:202).

Şekil: Modern Politik Pazarlama Yaklaşımı



Kaynak: YALÇINKAYA N., İ.,C., Ay, Siyasi Başarı İçin Pazarlama Katkısı: Türkiye’deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli, Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Manisa Celal Bayer Üniversitesi İİBF, Yıl, 2017, Cilt, 24, Sayı, 1.

2. Seçmen Kavramı ve Seçmen Davranışları

Ticari pazarlama açısından tüketici, ürün veya hizmetleri satın alan, satın alma kapasitesine sahip olan ve kullanan kişidir (Durmaz ve Bahar Oruç, 2011, 61). Seçmen kavramı ise, siyasal seçimlerde oy kullanma vasfına sahip olan bireyleri ifade ederken aynı zamanda bir toplumda yasalar çerçevesinde yönetenleri seçimle iş başına getirme hakkına sahip olan vatandaş anlaşılmaktadır. Bu çerçevede sahip olunan kimlik ise seçmenliği ifade etmektedir. Bu tanımlar ışığında kısaca seçmen, demokrasilerde siyasal düşünce ve tercihlerini “oy” kullanarak belirten kişilerdir (Akyılmaz, 2019: 15; Gümüş,2006:6).

Başka bir ifade ile politik pazarlama kapsamında pazara sunulan ürünü oy verme karşılığında bir anlamda satın alan kişiler seçmen olarak nitelendirilmektedir, yani seçmen siyasal pazarlama uygulamalarında tüketici olarak nitelendirilmektedir. Burada ticari işletmedeki tüketici kavramıyla karşılaştırdığımızda, seçmen seçim dönemlerinde potansiyel bir tüketicidir. Böylece desteklediği parti ya da adaya oy vererek satın alma eylemini gerçekleştirmiş olmaktadır (Akbiyık, 2014:80).

Ticari pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin kar elde etme, varlığını devam ettirme, satış gelirlerini artırma ve sosyal sorumluluk gibi birçok amacı vardır. İşletmelerin ürettiği mal ve hizmetleri tüketicilerine sunmaları, tüketiciler tarafından kabul görmeleri, müşteri tatmini sağlayarak sürdürülebilir firma sadakati oluşturmaları, rakiplerinden farklılaşmaları işletmelerin amaçlanan hedeflere ulaşmaları açısından çok önemlidir. Görüleceği üzere hedeflenen amaca uygun politikaların temelinde tüketici kavramı vardır. Artan rekabet ortamı işletmeleri rakiplerinden farklılaştırmaya zorlamaktadır. Ticari pazarlamada tüketici olarak değerlendirilen hedef kitle politik pazarlamada seçmen olarak değerlendirilir. Ticari pazarlamanın ekseninin genişlemesiyle sadece mal ve hizmetlerin pazarlanması anlayışı değişmiş, üretilen fikirlerin ve hatta insanların da pazarlanabileceği gündeme gelmiştir. Ticari pazarlamada tüketici neyi ifade ediyorsa politik pazarlamada da seçmen aynı şekilde değerlendirilir. Demokratik sistemin vaz geçilmez unsuru olan seçimler neticesinde ülke yönetiminde söz sahibi olacak siyasi partiler belirlenmektedir. Siyasal iktidar ise demokratik rejimlerde sadece seçmen tercihleriyle

oluşturulabilir (Tan, 2017, 222).

Daha önce de ifade edildiği gibi, pazarlama karması kararlarında önemli bir değişken olan tüketici, siyasal pazarlamada seçmen olarak değerlendirilmektedir. Bu açıdan bakıldığında ticari pazarlarda işletmelerin daha çok tüketici sayısına sahip olması ve dolayısıyla en yüksek karlılığa ulaşmak için nasıl ki tüketici davranışlarını anlamaları önemli ise, politik pazarlama açısından da seçmen davranışlarını anlamak o kadar önemlidir. Bunun yanında seçmenin hangi sebeplere bağlı olarak oy verdiklerini belirlemek, siyasi parti liderleri ve adaylarının hedefledikleri amaçlara ulaşabilmeleri için çok önemli bir yere sahiptir. Fakat seçmen davranışları ve tüketici davranışları birbirlerine benzemekte ise de tutumlar açısından bazı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farkların bazılarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Yoldaş, 2019: 246):

- Seçimlerdeki alternatif seçenekler, değişik sebeplerden dolayı, mal ve hizmetlerinkilerden azdır.
- Seçimlerdeki önemli olan risk ya da fiyatın değerlendirmeye tabi tutmak güçtür.
- Ticari ürünlerin performansları birçok yönden somut kıstaslara dayalı olarak değerlendirildiğinden siyasi ürünlerle karşılaştırılması zordur.
- Seçim kararının son günde olması ve tercih etme kararını en kısa sürede verilmesi gerektiğinden ticari ürünün tercihinden farklılık göstermektedir.

Ayrıca seçmen davranışları ve tüketici davranışları arasındaki benzerlikleri şöyle sıralamak sıralanmaktadır (Bayraktar, 2009: 45):

- Seçmenler de siyasetten hizmet beklemektedir.
- Seçmenlerin ödedikleri fiyat, kullandıkları vergiler ve satın aldıkları hizmetlerin maliyetidir.
- Seçmenlerin tercihlerinde de ölçülebilir faktörler rol oynamaktadır.
- Seçmen de yaptığı tercihin sonuçlarını değerlendirir ve memnun olup olmadığına karar verir.
- Seçmen de nispi bir bilgi altında karar verir ve geçmiş deneyimleri karar üzerinde etkili olur.

Seçmen ve tüketici davranışlarının farklılıklarından da anlaşıldığı üzere politik pazarlamada seçmen olarak ifade edilen kavramla kendisine genel ya da yerel seçimlerde oy kullanma hakkına yani seçme yeterliğine sahip kişiler anlatılmaktadır. Seçmen kitlelerini oluşturan insanların siyasal konulardaki görüş ve düşünceleri onları bir siyasal davranış biçimine yönlendirmektedir (Baltacı ve Eke, 2012: 115). Politik pazarlama açısından bakıldığında üç tür seçmen gurubundan söz etmek mümkündür. Bunlar (Tan, 2017: 223):

- Partiye üye yapılacaklar: Kendiliğinden gelen ya da üyelerin tanıdıklarından oluşmaktadır.
- Parti yandaşları, sempatizanlar: Partiye inanan, güvenen, kazanılmış seçmendir.
- Parti yandaşları olmadıkları halde başka seçenek bulamayanlar: Bu tür seçmenler ticari pazarlamada olduğu gibi bir kerelik müşteridir. Dünyanın birçok ülkesinde hangi partiye veya kişiye oy vereceklerini daha önceden bilmeyen seçmenler bulunmaktadır. Sessiz çoğunluk denilen bu tür seçmenleri kazanmak için politikalar geliştirmeli ve tutundurma çabaları onlara yönelik olmalıdır.

Verilen bilgiler ışığında ticari pazarlamada tüketici ve tüketici davranışları ne kadar önemli ise politik pazarlama faaliyetleri açısından da seçmen ve seçmen davranışları o kadar önemli bir konudur. Çünkü demokrasi ile yönetilen toplumlar var olduğu müddetçe, seçmen ve seçmen davranışı konuları güncelliğini korumaya devam edecektir. Bu perspektiften bakıldığında seçmen davranışlarının kaynaklandığı etkiler önem kazanmaktadır. Seçmen davranışlarının kaynaklandığı etmenleri şöyle sıralamak mümkündür (Geray, 2001; Çakır ve Biçer, 2015: 98) :

- Seçmen davranışı, genellikle tüm toplumlarda gözlenebilen bir olgu olduğundan, karşılaştırmalı siyasal çalışmalarda başvurulacak bir araç özelliğine sahiptir.
- Seçmen davranışı diğer siyasal davranışlardan nitel ve nicel değerlerle ifade edilebilme özelliğinden dolayı ayrılır.
- Seçmen davranışının gerçek bir anlam kazandığı seçimler, siyasal sistem açısından belirli işlevlere sahiptir.
- Ulusal seçimlerle herkese eşit etki olanağı sağlanmış, her oy eşit değere sahip olduğu gibi oy kullanma ile oy kullanmama davranışları etki açısından da birbirine eşit düzeyde zemine oturtulmuştur.
- Demokratik düzenlerde herkesin üstlendiği toplumsal rolleri, siyasal görevleri ne olursa olsun seçimlere katılma hakları vardır ve bu haklar bütün bireylere eşit olarak dağıtılmıştır.
- Demokratik sistemlerde vatandaşların çoğunluğunun katıldığı ve kendi düşüncesini ortaya koyduğu en önemli siyasal faaliyet oy verme eylemidir.

3. Seçmen Davranışlarını Etkileyen Etmenler

Politik pazarlamanın önemli aktörlerinden birisi olan seçmenlerin oy verme davranışlarının belirli koşullardan etkilendikleri bilinmekte ve siyaset sosyolojisi de bu konuyla ilgilenmektedir. Oy verme davranışı ise seçmen vasfına sahip bireyin isteyerek ya da istemeyerek oy kullanması olarak nitelendirilir (Akyılmaz, 2019: 15).

Buna bağı olarak seçim öncesi belirli koşullar ve etkilerin şekillendirdiği seçmenlerin, tercihlerinde bir de kişisel faktörler vardır ve bu konu araştırma alanı olarak sosyoloji ve siyaseti bir araya getirmiştir. Dolayısıyla seçmen davranışını etkileyen pek çok sebep vardır. Burada önemli olan hem ülkenin şartlarını ve konumunu hem de bireylerin koşullarını incelemenin gerekli olduğunu unutmamak gerekiyor (Akgün, 2002).

Seçimlerde seçmenin oy verme davranışlarına ilişkin ilk çalışmalara 1910'lu yıllarda rastlanırken, 1940'lı yıllara gelindiğinde bu tür çalışmaların özellikle ABD'de arttığını görmek mümkündür. Konuyla ilgili ilk planlı çalışmalar 1913 yılında Andre Siegfried'in, elle hazırladığı çizelge ve taramalı haritalar örnek alınarak yapıldığı görülmüştür. 1940'lı yıllardan sonra ise sosyolojik, psikolojik ve rasyonel başlıkları altında üç temel görüş çerçevesinde konuya yaklaşılmıştır (Bayır ve Aslan, 2019:873). Konuya farklı bir açıdan bakıldığında, Mucuk (1994)'e göre İnsanı çeşitli yönleriyle inceleme konusu yapan davranış bilim dalları, ekonomik etkenler yanında psikolojik ve sosyolojik etkenlere de önem verirler. Bunlardan psikoloji, insanı birey olarak ele alıp inceleme konusu yaparken, tüketici- seçmen davranışlarını açıklamada yararlı davranışlarda bulunur. Ancak psikolojide bütünüyle açıklayıcı kesin bir model yoktur (Mucuk, 1994: 67).

Görüldüğü gibi konuyla ilgili araştırmacıların bazıları sosyo-ekonomik ve politik faktörlerin önemli olduğuna yönelik çalışmalar yaparken, bazıları da kültürel ve ideolojik sebeplerin üzerine durmuşlar. Bu çerçevede seçmenin tercihlerini belirleyen en önemli faktör, siyasal katılımı gerçekleştirecek olan bireyin fiziki, kişisel ve hatta değer yargılarına kadar uzanan özellikleridir. Çünkü yurttaşların siyasete katılmaları farklı yoğunluklarda olmakta, bazı yurttaşlar siyasete katılmayı düşünmezken, bazıları da siyasal faaliyetlere büyük zaman, emek ve para ayırmaktadır. Bu bağlamda her bir seçmenin farklı sosyo kültürel ve sosyo ekonomik özelliklere sahip olduğundan seçmenin oy verme davranışlarını etkileyen faktörleri detaylı bir şekilde analiz etmek gerekli ve hatta zorunludur denilebilir. Ayrıca toplum içindeki sınıf farkı, yaş, eğitim, cinsiyet, meslek ve gelir düzeyi gibi faktörler toplumdaki demografik özellikleri temsil etmekte ve bu farklar siyasi seçimleri etkilemektedir. Bununla birlikte seçmen davranışını etkileyen etmenler olarak medya unsurunu da göz ardı etmemek gerekir ve sosyal boyutun içinde değerlendirilmelidir. Çünkü medya etkisi bir anlamda kamuoyunu yansıtmaktadır. Buna bağı olarak seçim öncesi seçimlerle ilgili kamuoyu araştırmaları, bir yandan seçim öncesi karar konusunda fikir vermekte, bir yandan da seçmen kararlarını etkilemede önemli bir rol oynadığı ortadadır (Yoldaş, 2019: 247). Daha önce de ifade edildiği gibi seçmen davranışlarını etkileyen faktörlerin birçok çeşidi vardır. Fakat bu çalışmada tüketici ve seçmen davranışlarını etkileyen genel faktörler olan, sosyolojik, psikolojik ve ekonomik faktörlere değinilecektir.

3.1. Seçmen Davranışlarını Etkileyen Sosyolojik Etmenler

Sosyolojik oy verme davranışında seçmenin içerisinde bulunduğu çevrenin etkisinde kaldığı ve buradan edindiği kazanımlar sonucu gösterdiği davranış ve düşüncesine dayanmaktadır. Columbia Ekolüne göre; Sosyolojik etmenlerin seçmenlerin oy kullanma tercihlerinin önemli bir etkisi bulunmaktadır. Seçmenlerin dini, etnik ve meslek durumları, sosyal bölünmelerdeki esas sebepleri oluşturan etkenlerden bazılarıdır (Bayır ve Aslan, 2019:873).

Başka bir bakış açısına göre, sosyolojik model, iktisadi ve psikolojik yaklaşımın önem verdiği bireycilik yerine, grupta temelleri konusuna önem vermektedir. Sosyolojik modelde, seçmen tutum ve değer sistemlerinin oy vermede önemli olmadığı daha çok din, sosyo- ekonomik pozisyonu, yaşanan yer ve üyesi olunan grup gibi etkenler önemlidir. Bu nedenle seçmenin sosyo- ekonomik durumu, yerleşim yeri gibi faktörler seçmenin nasıl oy verme davranışında bulunacağını belirtir (Akyılmaz, 2019: 178). Sonuç olarak kişinin ihtiyaç, güdü, davranış ve tutumları büyük oranda içinde yaşadığı sosyal ortam tarafından şekillendiği görülmektedir. Kotler (1980)'e göre davranışları şekillendiren güçlerden birisi olan sosyolojik etmenleri aşağıdaki şekilde açıklamak mümkündür (Aydoğan, 2007:38).

3.1.1. Kültür

Kültür, insanların bir toplum üyesi olarak edindikleri bilgiler, inançlar, sanat, ahlak, kanunlar, yetenekler, alışkanlıklar bütünüdür (Özcan, 2000:24). Davranış bilimlerine ve sosyolojiye göre kültür, insanların doğumundan ölümüne kadar öğrenmiş oldukları, kaynağı insan ve toplum olan ayrıca toplumlarda ortaklaşa paylaşılan bütün davranış kalıpları ve alışkanlıklardır. Buna göre kültür sosyolojinin içerisindeki her türlü davranış biçimlerini kapsayacağı için seçmenin oy verme davranışını doğrudan etkilediği söylenebilir (Eroğlu, 1998:104).

3.1.2. Alt Kültür

Toplumun temel kültürel değerlerini paylaşan, ancak bunun dışında kendini diğer gruplardan ayıran değer, norm ve yaşam biçimleri olan gruplar oluşturur (Özkalp, 2004). Her kültür, kendi mensuplarının daha özel olarak belirlenmesini ve sosyalizasyonunu anlatan daha küçük alt kültürlerden oluşur. Milletler, dinler, ırk grupları ve coğrafi bölgeler alt kültürü oluşturur. Pek çok alt kültür, önemli bir pazar bölümünü oluşturur. Pazarlamacılar genellikle ürün, hizmetlerini ve pazarlama stratejilerini onların ihtiyaçlarına göre dizayn ederler (Kotler, 2000).

3.1.3. Sosyal Sınıf

İnsanları gruplar halinde ele alan sosyolojinin, tüketici davranışını açıklamak için ortaya attığı kavramlardan birisi sosyal sınıftır. Sosyal sınıf veya sosyal katman, toplumda başkaları tarafından görülen eşit sosyal duruma sahip olan insanlar kümesidir (Oluç, 1987:7). Bu sosyal sınıf, hiyerarşik bir toplumda benzer değerleri, ilgileri ve davranışları paylaşan ve nispeten homojen ve süreklilik gösteren gruplardır. Sosyal sınıflar analiz edilirken, genellikle konut, gelir, meslek, eğitim durumu vb. gibi sosyal- ekonomik faktörlere ayrılır. Gerek ticari pazarlamacılar gerekse politik pazarlamacılar bu nedenle çabalarını belirli sosyal sınıfların özelliklerine ve tutumlarına göre şekillendirir (Tek, 1999).

3.1.4. Referans Grupları (Danışma Grupları)

Danışma (referans) grubu ve fikir lideri pazarlama yeniliklerinin kabul ve yayılışında önemli bir role sahiptirler. Danışma grubu, kişinin örgüt ve fikir aldığı, davranışlarını benimsediği, onlar gibi olmak istediği gruplardır. Diğer bir ifadeyle danışma grupları veya referans grupları, arkadaşlar, komşular gibi yakın çevre ve dinsel kuruluşlar, dernekler, ticari örgütler gibi kuruluşlardır (Karabulut, 1998:30). Dolayısıyla referans grupları seçmenlerin davranışlarını genellikle etkilemektedir.

3.1.5. Aile

Aile kelimesinin aslındaki mana, bir kimsenin beslenme nafakasını tedarik etmeye mecbur olduğu insanlar demektir (Yücel, 1993:56). En geniş anlamıyla aile, kan bağı, evlilik gibi etmenler neticesinde birlikte oturan iki ya da daha fazla kişinin oluşturduğu toplumsal bir grup olarak tanımlanabilir. Ailenin üye sayısına, evlenme biçimine, oturma yerine, otoritenin dağılımına göre sınıflandırmalar yapılmıştır. Ancak, tüketici davranışları açısından karar vermeye etki, önemli bir unsur olduğundan bu özelliğe göre yapılan sınıflandırma daha anlamlı olmaktadır (Özalp, 1993:99). Dolayısıyla aile bireylerinin birbirlerini her yönden etkileme düzeyleri çok yüksek olduğundan, oy verme davranışına da etkisi görmezden gelinebilir. Oy verme davranışları kişiden kişiye farklılıklar gösterdiğinden, politik pazarlamacı tutundurma çalışmaları sırasında sosyolojik etkenlerin göz önünde bulundurulması isabetli olacaktır.

3.2. Seçmen Davranışını Etkileyen Psikolojik Etmenler

Psikolojik faktörler kişinin tutum ve davranışlarını doğrudan etkilemektedir. Bir gruba mensup olma isteği, öfkelenme, ekonomik veya politik misillemekten çekinme gibi farklı kişisel özellikler, siyasal katılmayı etkilemektedir (Akyılmaz, 2019: 115).

Psikolojik faktörlerin temelini, politik pazarlama açısından partiye duyulan aidiyetlik hissi oluşturmaktadır. Bu modele göre, herhangi bir partiye kurulan psikolojik yakınlık, uzunca bir dönem değişmez bir ilişkidir. Bireyler ve siyasi parti arasındaki bu bağ, erken yaşlarda aile içinde edinilirken, bu değerler daha sonradan yaşlılar ve meslektaşlar arasında görülen davranış şekillerinden etkilenmesiyle gelişir. Kısaca, insanlar ailelerinin ve sosyal çevrelerinin etkisinde kalarak partileriyle bir etkileşim kurarlar (Bayır ve Oruç, 2019:875). Bu çerçevede seçmen veya tüketici karar sürecini etkileyen dört önemli faktör vardır. Bunlar (Cömert ve Durmaz, 2006:357): İhtiyaçlar ve Güdü (Motivasyon), Algılama, Öğrenme, Tutum ve inançlar.

3.2.1. İhtiyaçlar ve Güdüler (Motivasyon)

Ticari pazarlaması açısından tüketici davranışlarında olduğu gibi burada da bireyin oy verme davranışına ve tercihlerine etki eden psikolojik faktörlerden en önemlisi ihtiyaçlarıdır. İnsan davranışlarına yön veren kişisel ihtiyaçlar karşılanmadığında bireyde gerginlik yaratmakta ve tatmin arayışı bireyi eyleme geçmeye zorlamaktadır (Akyılmaz, 2019: 115).

Davranışın enerji kaynağı ve onu bir hedefe yönelten bir ihtiyaç ya da arzu olan güdüler, seçmeni harekete geçiren bir güç olarak ifade edilebilir. Latince kökenli motivasyon ise etki altına almak, harekete geçirmek, teşvik etmek, isteklendirmek anlamlarına gelmektedir. Motivasyon, insanların ihtiyaçları doğrultusunda belirli bir amacı gerçekleştirmek için davranışa geçmeleri olarak tanımlanır. Bu açıdan bakıldığında seçmen de ihtiyacı doğrultusunda oy verip vermemeye karar verebilir (Cömert ve Durmaz, 2006:357).

3.2.2. Algılama

Algılama, en genel anlamıyla, duyuları ve bilgileri seçmesi, kavraması ve yorumlaması sürecidir. Aynı zamanda bireylerin iç ve dış dünyalarından haberdar olmaları ve yargıda bulunmalarını ifade eder. Başka bir açıdan bakıldığında herhangi bir uyarıcının, bireyin beş duyu organının ve sezgilerinin yardımı ile anlaşılması, tanınması, tanımlanması ve açıklanması veya kişilerin dışarıdan gelen uyarıcıları, kendileri için anlamlı bir şekilde yorumlamalarıdır. Algılama sadece duylara bağlı fizyolojik bir süreç olmayıp aynı zamanda bireyin eğitim düzeyi ve beklentileri, geçmiş deneyimleri, öğrenme süreci ve çevresi de önem taşımaktadır. Bu bağlamda seçmenin parti

ismini (markası) algılama şekilleri siyasal örgütler açısından büyük önem taşır. Ticari pazarlama açısından bir ürün ne kendiliğinden var olmakta ne de kendiliğinden kişisel bir anlam kazanmaktadır. Dolayısıyla pazarlama açısından bir ürün tüketici onun bir ihtiyacı karşılayacağını algıladığında var olmaktadır (Şahin ve Akballı, 2019:53).

3.2.3. Öğrenme

Öğrenme deneyimlerin neden olduğu bir davranış değişikliğidir ve ancak tekrar edilerek gerçekleşir. Öğrenme süresi boyunca elde edilen tüketim bilgileri ve deneyimleri satın alma davranışına yönünü belirlemektedir. Kişinin kendisine ya da çevresine ilişkin tutumları ve yargıları deneyimleri sonucunda ortaya çıkar (Şahin ve Akballı, 2019:53). Bu açıdan bakıldığında insan davranışlarını yönlendirmede öğrenme sürecinin büyük yeri ve önemi vardır. Psikologlara göre, insanın psikolojik varlığı ve özelliği, geniş ölçüde, öğrenme süreci boyunca elde edilen deneyimlerle belirlenir. İnsan beyni kapalı bir kutudur; belirli uyarıcıların etkisiyle ve kutunun içerisinde bazı işlemlerin gerçekleşmesiyle davranış biçimleri gösterir (Cömert ve Durmaz, 2006:358).

3.2.4. Tutum ve İnançlar

İnançlar, bireylerin herhangi bir şey hakkında sahip oldukları tamamlayıcı ürün ve marka oluşturan düşüncelerdir. Tutumlar, bireylerin bir nesne veya fikre yönelik sürekli olarak duyguları, eğilimleri, taraftarlığı, tarafsızlığı ya da değerlendirmeleridir. Diğer bir deyişle tutum, kişinin objektif bir durum karşısında o durum ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde belirleme tarzı denilebilir (Cömert ve Durmaz, 2006:358).

3.3. Seçmen Davranışını Etkileyen Ekonomik Durum

Maslow insan ihtiyaçlarını sıralarken, temel ihtiyaç olarak tanımladığı fizyolojik ihtiyaçlar da ekonomik çerçevede içinde yer alır. Marks'a göre; insanın düşüncesini belirleyen temel çerçeve de ekonomik çevre ve koşullardır. Bu görüşü destekleyen yeterince güçlü uygulamalı araştırmalar olmasa bile, siyasi tercihlerde ekonomik çerçevenin çok güçlü etkiye sahip olduğunu gözlemler göstermektedir. Pek çok siyasi parti ülkedeki ekonomik koşulların kötüye gitmesi nedeniyle iktidardan düştü. Ancak bu koşulların siyasi tercihler üzerindeki ağırlığı ekonomik gelişmişlik düzeyine de bağlıdır. Örneğin fakir ülkelerde bu koşulların etkisi büyükken, zengin ülkelerde daha düşük etkili olabilir (Bayraktar, 2009: 49).

Diğer bir açıdan bakıldığında, rasyonel tercih yaklaşımı ile de ifade edilen ekonomik koşullar, seçmenin kendi çıkar ve beklentileri doğrultusunda, çıkarlarını en doğru biçimde karşılayacak aday veya partiyi değerlendirerek oyunu ona göre kullanması şeklinde tanımlanabilir. Bu yaklaşımda kişinin beklenti ve çıkarları ön planda tuttuğu için beklenti ve çıkarlarını en iyi şekilde göz önünde tutarak kendi fikir ve görüşlerini savunacak aday ya da partilere oy verirler (Bayır ve Aslan, 2019:876).

4. Sonuç ve Öneriler

Çalışmada değerlendirmeye alındığı üzere politik pazarlama, bir siyasi partinin veya adayın potansiyel seçmenlerine uygunluğunu sağlamak, siyasi partiyi veya adayı en yüksek sayıdaki seçmen kitlesine ulaşmayı sağlayan faaliyetlerdir. Aynı zamanda siyasi örgütün söz konusu kitledeki her bir seçmenin tanımını sağlamadaki rakiplerle farkını ortaya koymak ve en az masrafla seçimi kazanmak için gerekli olan oy sayısını ulaşmak amacıyla kullanılan tekniklerin tümüdür.

Siyasal rekabette önemli bir yere sahip olmasına rağmen politik pazarlama ve siyasal iletişim çalışmaları özellikle son yıllarda ön plana çıkan bir çalışma alanı olduğu söylenilebilir. Özellikle demokrasi rejiminin gelişmesi ve toplumlarda yaygın olarak kullanılmaya başladığından itibaren hem yönetenlerin hem yönetilenlerin etkin biçimde siyasetin içinde oldukları görülmektedir. Bu bağlamda demokrasinin en önemli araçlarından biri olan seçimler aynı zamanda politik pazarlama ve siyasal iletişimin yoğun olarak kullandığı bir alan durumuna gelmiştir. Artık günümüzde siyasal örgütlerin pek çoğu ticari pazarlama stratejilerini siyasal iletişim süreçlerine uyarlamaya ve seçmenlerine yeni politik pazarlama araçlarıyla ulaşmaya çaba göstermektedir. Bu açıdan bakıldığında, dünyada ve Türkiye'de siyasal ürün sağlayıcısı durumunda olan siyasal örgütler, siyasal anlamda müşteri olarak görmeye başladıkları seçmenlerin oy verme davranışlarını etkileyen faktörleri tespit ederek seçmen/müşteri memnuniyetini sağlama ya da siyasal reklamlarla onları etkileyerek yönlendirme yollarıyla sonlardan aldıkları siyasal destekleri arttırmaya yönelik çalışmalar yürütmektedirler.

Buna bağlı olarak küreselleşme ve uluslararası gelişmelerden kaynaklanan bir takım etkiler nedeniyle artık seçmenlerin sadece ideolojik görüşleri ile hareket etmedikleri ortadadır. İdeolojik temelli oy verme davranışlarındaki azalma ile birlikte seçmen tercihleri birbirine oldukça yaklaşmıştır. Bu durum siyasi partilerin

seçmenlere ekonomik ve toplumsal konular ve sorunlarla ilgili çözüm önerilerinin doğru bir şekilde sunulması zorunluluğunu getirmiştir. Bu çerçevede ticari pazarlamada tüketici ve tüketici davranışları ne kadar önemli ise politik pazarlama faaliyetleri açısından da seçmen ve seçmen davranışları o kadar önemli bir konudur. Çünkü demokrasi ile yönetilen toplumlar var olduğu müddetçe, seçmen ve seçmen davranışı konuları güncelliğini korumaya devam edecektir. Dolayısıyla siyasi örgütlerin rekabette üstünlük sağlamaları ve iktidar olmaları açısından seçmen davranışlarının kaynaklandığı etkiler önem kazanmaktadır.

Sonuç olarak siyasi örgütlerin hedef kitlesi olan seçmenleri daha iyi anlamak, doğru bir politik pazarlama stratejisi geliştirmek ve onların oylarını alabilmeleri açısından onların oy verme davranışlarını etkileyen faktörlerin neler olduğunu bilmeleri gerekir. Zira toplum içindeki sınıf farkı, yaş, eğitim, cinsiyet, meslek ve gelir düzeyi gibi faktörler toplumdaki demografik özellikleri temsil etmekte ve bu farklar siyasi seçimleri etkilemektedir.

Çalışmada da değerlendirildiği gibi ekonomik koşullar seçmenin davranışını etkileyen önemli faktörler arasında yer almaktadır. Gerek tüketici gerekse seçmenler rasyonel davranarak ekonomik çıkarları doğrultusunda hareket etmektedirler. Dolayısıyla ulusal ve uluslararası ekonomik konjonktürler de seçmen davranışına yön vermektedir. Örneğin; 2019 yılı Aralık ayında Çin’de başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alan Koronavirüs COVID-19 salgını sonucunda insanlar ve dolayısıyla ülkeler özellikle ekonomik olarak çok olumsuz etkilenmiş durumdadır. Virüsün Çin ve Dünya ekonomisine olan etkilerini inceleyen çalışmalarda virüsün yılın ilk çeyreğinde Çin ekonomisini yaklaşık 62 milyar dolar ve dünya ekonomisini de 280 milyar doları aşan zarara uğratacağı tahmin edilmektedir (Açar, 2020: 16). Ayrıca Uluslararası Çalışma Örgütü ILO (18 Mart 2020)’ göre dünyada düşük tahminlere göre 5,3 milyon, yüksek tahminlere göre 24,7 milyon kişi işsiz kalacağı belirtilmiştir. Bayar vd. (2020) ‘e göre ise dünyada işgücünün aynı kaldığı var sayıldığında toplam istihdam ilk senaryoya göre 27 milyon, ikinci senaryoya göre ise 25 milyon civarına kadar düşecektir. Bu durumda, işsizlik oranları sırasıyla yüzde 19,8 ve yüzde 25,9 olarak hesaplanmıştır (Bayar vd. 2020:12). Bu tahminler oldukça belirsiz olmakla birlikte, tüm rakamlar, küresel işsizlikte büyük bir artış olacağına işaret etmektedir.

Konuyu seçmenin oy verme davranışları açısından değerlendirildiğinde söz konusu koşullarda yapılan seçimlerde ekonomik olarak sıkıntı yaşamakta olan seçmenler özellikle kendisine ekonomik olarak destek çıkan ve çıkarlarını koruyan siyasi parti ve liderlere oy vereceği düşünülmektedir. Çünkü Rasyonel tercih yaklaşımı ile de ifade edilen ekonomik koşullar, seçmenin kendi çıkar ve beklentileri doğrultusunda, çıkarlarını en iyi biçimde karşılayacak aday veya partiyi değerlendirerek oyunu ona göre kullandığı görülmüştür. Bu koşullarda kişi beklenti ve çıkarları ön planda tuttuğu için beklenti ve özellikle çıkarlarını en iyi şekilde göz önünde tutarak çalışmalar yapabilecek aday ya da partilere oy verirler (Bayır ve Aslan, 2019:876).

Ayrıca iletişim çağını yaşadığımız günümüzde seçmen davranışını etkileyen etmenler olarak medya unsurunu da göz ardı edilmemeli ve seçmenlerin davranışlarını etkileyen sosyal boyutun içerisinde değerlendirilmelidir. Çünkü bir anlamda medya etkisi kamuoyunu yansıtmaktadır. Buna bağlı olarak seçim öncesi seçim sonuçları ve siyasi partilerin durumları ile ilgili anket çalışmaları ve kamuoyu araştırmaları, bir yandan seçim öncesi karar konusunda fikir verirken diğer yandan da seçmen kararlarını etkilediği ortaya konulmaktadır.

Kaynakça

- AÇAR, Yusuf., (2020), Yeni Koronavirüs (COVID-19) Salgını ve Turizm Faaliyetlerine Etkisi, Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi Cilt: 4, Sayı: 1, BAHAR: 7-21, 2020 e-ISSN: 2602-3008 DOI: 10.32572/guntad.703410
URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1025470>
- AKBIYIK, F., (2014), Yerel Seçimlerde Uygulanan Siyasal Pazarlama Uygulamalarının Seçmenler Üzerindeki Etkisi, (YLT), Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- AKGÜN, B., (2000), Türkiye’de Seçmen Davranışı: Partizan Tutumlar, İdeoloji ve Ekonomik Faktörlerin Oy vermeye etkisi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler M.Y.O Dergisi, Sayı 4, s. 75-92.
- AKYILMAZ, Burhan., (2019), Stratejik Açından Seçmen Pazarını Bölümlendirme (Yeni Ufuklar), Hiperyayın, Yayınları, No 437, ISBN: 978-605-281-480-2, Birinci Baskı, İstanbul.
- AYDOĞAN, B., (2007), Politik Pazarlama Ve Politik Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Etmenler: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama, (YLT) Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- BALTACI, C. Ve Eke, E., (2012), Siyasal Propaganda Araçlarının Seçmen Davranışı Üzerindeki Etkisine Yönelik Seçmen Algısı: Isparta Örnek Olayı, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, Yıl:2012, C:4, S:1, s.115-126
- BAYAR, A.A; Günçavdı, Ö.; Levent, H., (2020), COVID-19 Salgınının Türkiye’de Gelir Dağılımına Etkisi Ve Mevcut Politika Seçenekleri, Politika Raporu, Nisan 2020- 007

URL:https://www.sivilsayfalar.org/wp-content/uploads/2020/04/c80586_60d5c23e00664d9dbb95b3c43f2a52d7.pdf

BAYIR, O ve Aslan, E.Ş., (2019), Siyasal Lidere Duyulan Güven Bağlamında Seçmen Davranışı Üzerine, Bir Araştırma, Gümüşhane Üniversitesi, İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi, Cilt, 7, Sayı, 2, Eylül 2019

BAYRAKTAR, S., (2009), Siyasal Pazarlama Uygulamalarının Seçmen Tercihleri Üzerinde Etkileri: İzmir İli Örneği, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (YLT). Isparta.

URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/35314658.pdf>

CÖMERT, Y ve Durmaz,Y., (2006), Tüketicinin Tatmini İle Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörlere Bütünleşik Yaklaşım ve Adıyaman İlinde Bir Alan Çalışması, Journal of Yaşar University, Cilt 1, Sayı 4, s.351-375

https://journal.yasar.edu.tr/wp-content/uploads/2011/07/no4_vol1_04_comert_durmaz.pdf

GERAY, C., (1995), “Yerel Demokrasi, Özerklik ve Halk Katılımı”, YTD, Sayı.4, Ankara, 1995, S:74

GÜMÜŞ, B., (2006), Eğitim Düzeyinin Seçmen Davranışındaki Rolü Ve Antalya Örneği, (YLT), Süleyman Demirel Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

GÜRBÜZ, E. ve İnal, M.E., (2004), Siyasal pazarlama stratejik bir yaklaşım, 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

EROĞLU, F., (1998), Davranış Bilimleri, Beta Yayın Dağıtım AŞ., İstanbul

İSLAMOĞLU, A.H., (2002), Siyaset pazarlaması toplam kalite yaklaşımı. İstanbul: Beta Basım Yayım.

KARABULUT, M., (1998), Profesyonel Satışçılık ve Yönetimi, Ünlü Dil ve Yayıncılık AŞ,2. Basım, İstanbul

KOTLER, P. ,S. Jatusripitakv, S. Maesincee (2000), Ulusların Pazarlaması: Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım; Çev: Ahmet Buğdaycı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul

KOTLER, P., (1980), “Marketing Management: Analysis, Planning and Control”, New Jersey, Prentice Hall Inc., ss.74-89

MUCUK, İsmet., (2012), “Pazarlama İlkeleri”, İstanbul, Türkmen Kitabevi

OKUMUŞ, A., (2007), Pazarlama Anlayışında Siyasal Pazarlamanın Yeri ve Pazar Konumlarına Göre Siyasi Partilerin Stratejik Analizi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 17, 2007.

OLUÇ, M., (1987), “Sosyal Sınıfların pazarlamacı Açısından Önemi”, Pazarlama Dünyası, Yıl:1, Sayı: 2, Mart-Nisan, Dünya Yayınları, İstanbul.

ÖZALP, E., (1993) “Endüstriyel Baskı Grupları ve Yönetime Katılma”, E.Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt:1, Eskişehir

ÖZKALP, E., (2004), Davranış Bilimlerine Giriş, Enver ÖZKALP (Ed), T.C. Anadolu Üniversitesi Yayın No:1355, AÖF Yayın No: 722, Eskişehir

ÖZCAN, M., (2000), Uluslararası Pazarlama,Türkmen Kitabevi,Yayın No:171, Eğitim Dizisi:47 İstanbul

TEK, Ö.B., (1999), Pazarlama İlkeleri, Global Yönetimsel Yaklaşım, Türkiye Uygulaması, İstanbul. Beta Yayınları.

ŞAHİN, G.B. ve Akballı, E.E., A, (2019), Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler Ve Yöntem Analizi, Uluslararası Sosyal Bilimler ve Eğitim Dergisi, Yıl 2019, Cilt 1, Sayı 1, Sayfalar 43 – 85

<http://static.dergipark.org.tr/article-download/db26/13c4/d44d/5d6687ba6a39b.pdf?>

TAN, A., (2002), “İlke ve Uygulamalarıyla Politik Pazarlama”, İstanbul, Papatya Yayınları

TAN, A., (2002), Politikada Niye Kaybediyorlar, Nasıl Kazanırlar?, İstanbul Papatya Yayınları

TAN, A., (2017), Demokrasi için politik Pazarlama, Detay Yayıncılık, Ankara.

DURMAZ, Y. ve Bahar O, R., (2011), Tüketicilerin Satın Alma Davranışları Üzerinde Sosyolojik Faktörlerin Etkisinin İncelenmesine Yönelik Bir Çalışma, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, Yaz-2011 Cilt:10 Sayı:37 (060-077), www.esosder.org

YALÇINKAYA, N. Ve Ay, İ.C., (2017), Siyasi Başarı İçin Pazarlama Katkısı: Türkiye’deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli, Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Manisa Celal Bayer Üniversitesi İİBF, Yıl, 2017, Cilt, 24, Sayı, 1

YILMAZ, K.G., (2016), Politik Pazarlama Karmasına Kavramsal ve Güncel Bir Bakış, İşletme Araştırmaları Dergisi, 8/1, 2016, s.413-431

URL: https://isarder.org/2016/vol.8_issue.1_article021_full_text.pdf

YÜCEL, Hasan A., (1993) İyi Vatandaş İyi İnsan, T.C. Kültür Bakanlığı Yayınları, Yayın No:1564, Ankara

YOLDAŞ, M. A., (2019), Seçmenlerin Seçim Öncesi Davranışları ve Siyasetten Memnuniyet Düzeyleri Üzerinde Bir Uygulama, 17. Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi, Kasım 2019, 262-273.

*Кулуева Ч.Р., д.э.н., профессор,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Анарбаева У., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

СОВРЕМЕННАЯ КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ КЫРГЫЗСТАНА

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы современной кадровой политики в коммерческих банках Кыргызстана. В условиях нестабильности экономики и неустойчивости финансового рынка определена необходимость создания эффективной системы управления кадровым потенциалом и обеспечение ее функционирования в коммерческих банках. Раскрыто основное содержание процесса управления кадровым потенциалом. Рассмотрены организационное управление компетенциями кадрового потенциала, процесс сопоставления потребностей с имеющимися ресурсами, методы и инструменты воздействия. Предложены рекомендации по оптимизации кадровой политики в банках.

Ключевые слова: банковский персонал, кадровая политика, кадровый потенциал, профессиональные компетенции, финансово-кредитные учреждения, мотивация, стимул.

КЫРГЫЗСТАН КОММЕРЦИЯЛЫК БАНКТАРЫНДАГЫ ЗАМАНБАП КАДР САЯСАТЫ

Аннотация

Бул макалада Кыргызстандагы коммерциялык банктардагы заманбап кадр саясатынын маселелери каралган. Экономиканын жана каржы рыногунун туруксуз шартында кадр мүмкүнчүлүктөрүн башкаруудагы натыйжалуу тутумун түзүү керектиги аныкталган жана анын коммерциялык банктарда иштешин камсыздалышы каралган. Кадр мүмкүнчүлүктөрүн башкаруу тартибинин негизги мазмуну ачылган. Кадр мүмкүнчүлүктөрүнүн компетенцияларын уюштуруучулук менен башкаруу, колдогу ресурстар менен муктаждыктарды канааттандыруу процессинин айкалышы, таасир этүү ыкмалары жана куралдары каралган. Банктарда кадр саясатынын оптимизациялоо сунуштары берилген.

Негизги сөздөр: банк персоналы, кадр саясаты, кадр мүмкүнчүлүктөрү, кесиптик компетенциялары, каржы-насыя мекемелери, түрткү берүү, кызыктыруу

MODERN PERSONNEL POLICY IN COMMERCIAL BANKS OF KYRGYZSTAN

Annotation

This article discusses the issues of modern personnel policy in commercial banks in Kyrgyzstan. In the conditions of economic instability and financial market instability, the necessity of creating an effective personnel management system and ensuring its functioning in commercial banks has been determined. The main content of the personnel management process is disclosed. The organizational management of human resources competencies, the process of comparing needs with available resources, impact methods and tools are considered. Recommendations on optimization of personnel policy in banks are offered.

Keywords: bank personnel, personnel policy, personnel potential, professional competencies, financial and credit institutions, motivation, incentive.

Глобальный финансово-экономический кризис привел к качественным изменениям национальной экономики, побуждая организации к сокращению расходов, в том числе на сотрудников. В экономическом аспекте это способствовало росту конкурентоспособности и эффективности деятельности, а в социальном - обеспечило максимальное использование и развитие компетенций сотрудников, создание и активизацию конкурентной атмосферы. Сложные условия способствовали применению новых методов и инструментов стратегического управления, опирающихся на кадровый потенциал и постоянное развитие компетенций, обеспечивающих адаптацию к вызовам и угрозам внешней среды.

Сложившаяся практика управления в национальной банковской системе Кыргызской Республики показывает, что финансово-кредитные учреждения (ФКУ) основное внимание уделяют процессу совершенствования управлению финансовыми

ресурсами. Человеческие ресурсы, в нашем случае, работники как объект управления остаются на втором плане, а кадровые службы имеют низкий статус, профессионально недостаточно подготовлены и ограничиваются выполнением учетных функций, предпочитая сокращать издержки на обучение, развитие и удержание сотрудников.

Во время кризиса процессы оптимизации численности работников, уменьшение размера их заработной платы, непродуманные перемещения персонала, сокращение затрат на его обучение и развитие, отказ от дополнительного социального обеспечения, неоплачиваемые отпуска продемонстрировали недобросовестное отношение работодателей к сотрудникам [5]. Там, где стратегия выживания учитывала обоюдные интересы работодателей и сотрудников, деловая активность, качество работы, трудовая дисциплина остались на должном уровне, поскольку первые были заинтересованы в удержании лучших специалистов в условиях вынужденного снижения заработной платы и отмены льгот, а вторые - в сохранении постоянного места работы.

В условиях нестабильности экономики и неустойчивости финансового рынка необходимы создание эффективной системы управления кадровым потенциалом и обеспечение ее функционирования в коммерческих банках. Уровень компетентности банковского персонала создает репутацию финансово-кредитных учреждений, коммерческих банков и становится стратегическим фактором ее конкурентоспособности. Формирование команды опытных банковских специалистов с единой системой ценностей и целей должно стать основной задачей менеджеров по персоналу финансово-кредитных учреждений.

Основное содержание процесса управления кадровым потенциалом составляют формирование и рациональное использование его компетенций, которое, с одной стороны, аналогично управлению материально-вещественными факторами, а с другой - требует учета сложных проявлений индивидуальных качеств и свойств, в том числе социально-психологических.

Кадровое ядро представляет собой особые специфические и интерспецифические компетенции кадрового потенциала, локализованные внутри коммерческого банка, относимые к внутренним ресурсам. Взаимодействия субъектов кадрового ядра отличаются максимальным проявлением синергии[6].

В настоящее время основная компетентность рассматривается как комплекс знаний, умений, коммуникаций и технологий, потенциально заложенный в организации. На наш взгляд, следует различать деловые (в том числе профессиональные), личностные и социальные компетенции (таблица 1). Они формируются под воздействием эндо- и экзогенных факторов - врожденных данных, возможностей и способностей, образования, воспитания, жизненного и профессионального опыта. Особо выделены эмоциональные компетенции как способность к выражению личных чувств, восприятий, идей, а следовательно, к реализации деловых и социальных компетенций.

В современных условиях готовность работника к эффективной трудовой деятельности оценивается, в первую очередь, с точки зрения профессиональных компетенций, что не совсем верно, поскольку они связаны не только с деловой специализацией, но и с социальной и эмоциональной компетентностью.

Таблица 1 - Основные виды и компоненты компетенций[6]

Вид компетенций	Компоненты компетенций
Деловые, в том числе профес- сиональные	Инновационность, знание основ бизнеса, стратегическое предвидение, профессиональные знания, умения, навыки, опыт, квалификация, клиентоориентированность
Социальные	Культура общения, коммуникабельность, корпоративность, этикет, способности к управлению людьми, конфликтами, умение обучать других, наставничество
Личностные	Психофизиологические данные, эмоциональный статус, познавательные способности, мобильность, ответственность, инициативность, предприимчивость, культура мышления

Как видно по таблице 1, компетенции требуют определенных расходов на формирование, развитие и адаптацию в зависимости от сложных внешних воздействий и внутреннего состояния носителя, изменяют свою ценность в зависимости от наличия или отсутствия других, сопряженных с ними факторов (например, отношение к работе, опыт, стремление и умение пополнять знания).

Цель управления компетенциями - побуждение индивида к работе с возможно более полной и адекватной реализацией индивидуальных компетенций в рамках заключенных трудовых соглашений. Следует определить значимые для ФКУ и сотрудников задачи, решение которых предполагает определенные причинно-следственные связи между исполнением должностных обязанностей, количественной и качественной оценками результатов труда и вознаграждением. Система управления компетенциями должна обеспечить прямой коммуникационный поток, передающий управляющее воздействие, и каналы обратной связи, позволяющие отслеживать эффективность управляющих воздействий и своевременно корректировать процесс. Основным направлением стимулирования развития компетенций в настоящее время должно стать персонифицированное воздействие, учитывающее компетентность, личностные особенности, ценностные ориентации, уровень образования [5] и лояльность сотрудников.

Индивидуальное управление компетенцией заключается в оценке соответствия потенциала индивида, рядового банковского работника и руководителя организационным требованиям. Это способствует активизации персонального целеполагания, принятию решения о соответствии компетенций стратегическим целям организации, требованиям должности и рабочего места, реализации знаний и навыков на выбранной должности, выявлению необходимости дополнительного обучения.

Организационное управление компетенциями кадрового потенциала представляет собой процесс сопоставления потребностей с имеющимися ресурсами, определение методов и инструментов воздействия. Структурная оптимизация компетенций возможна за счет ротации и найма, развитие осуществляется путем профессионального обучения, а стимулирование обеспечивает заинтересованность банковского персонала в реализации компетенций с максимальной отдачей.

Активизация использования компетенций коммерческими банками и небанковскими организациями, а также индивидом в практике повседневной трудовой деятельности требует системного управления, которое должно осуществляться в рамках взаимодействия двух указанных подсистем на стадиях приобретения и развития коллективных и индивидуальных знаний и навыков[6]. Все компоненты компетенций требуют детального анализа со стороны ФКУ и банковского сотрудника, так как индивидуальные компетенции меняются во времени и пространстве, а интегрирование индивидуальных трудовых потенциалов в систему кадрового должно обеспечить позитивный эффект.

В то же самое время следует отметить, что недостаток профессионализма и ответственность банковских сотрудников, отсутствие мотивации и навыков эффективной командной работы влияет на оценку последствий принимаемых решений в условиях изменения макро-, мезо- и микроэкономической ситуации. Служебная деятельность банковских работников ориентирована на интересы структурного подразделения и достижение тактических плановых показателей, а не на стратегические цели развития. Лояльность персонала по отношению к работодателю и банку в целом определяется размером заработной платы, банковские работники и руководители среднего звена скорее имитируют требуемое поведение, поскольку оценка результатов труда не проводится [8]. Необходимость, желательность и полезность совпадения организационных и личных интересов не очевидны и для работодателя, и для наемного сотрудника.

В некоторых ФКУ, в частности коммерческих банках, вопросами формирования и стимулирования компетенций почти никто не занимается, а основная организационная компетентность складывается стихийно, без вмешательства руководства. Бывают моменты, когда в банковских учреждениях отсутствует системный подход к управлению компетенциями, хотя объективные предпосылки в виде полного набора функций управления, ответственных исполнителей и уровней принятия решений имеются.

Анализ системы управления кадровым потенциалом показал, что в ФКУ Кыргызстана отсутствуют именно те функции управления, которые оказывают существенное влияние на результаты деятельности, где большое внимание уделено кадровому документообороту, в первую очередь – процесса оформления найма и увольнения.

Сложность и динамичность современной банковской деятельности требуют не только профессиональных компетенций, но и лидерских навыков, мобильности, способности принимать самостоятельные и эффективные решения, лежащие в русле общей стратегии развития кредитной организации.

В банках Кыргызстана в основном проводятся тренинги и работы по повышению квалификации по определенным банковским операциям. В основном активными выступают банки: ОАО «Оптим Банк», ЗАО «КИКБ», ОАО «Халык банк Кыргызстан», ОАО «Айыл банк», ОАО «КБ Кыргызстан», ОАО «Кермет Банк» (бывший ОАО «РосинБанк») и др., где банковские сотрудники операционных отделов сберегательных касс столицы и филиалов проходят обучение по проведению межбанковских платежей в иностранной и национальной валютах. Стоит отметить, что знаниями со своими коллегами делятся опытные сотрудники отдела по корреспондентским счетам. Конкуренция на рынке, периодические изменения нормативной базы и быстрое развитие банковских технологий ведет к повышению требований к квалификационному уровню банковских работников.

На семинаре сотрудники не только получают теоретические знания, необходимые для выполнения бизнес-задач, но и отработали функциональные навыки на практике, мероприятия актуализировали данные о межбанковских и международных требованиях к платежам в различных валютах, рассказали об изменениях у банков-корреспондентов (контрагентов), познакомили с нюансами валютной политики банка и важности комплекс-контроля.

Повышение квалификации кадров и их переподготовка в ОАО «Кермет Банк» — это комплексный и системный процесс. Специализированное банковское обучение в рамках плановой программы проходят сотрудники из различных структурных подразделений банка. Банковские работники обучаются как у приглашенных преподавателей, так и у коллег с большим профессиональным опытом в рамках собственного Учебного центра без отрыва от работы. Учебным центром ОАО «Кермет Банк» составлен план учебных мероприятий, в рамках которого будет повышаться качество обслуживания клиентов, профессионализм, эффективность сотрудников и банка в целом [9].

Кадровая политика ОАО «Кермет Банк» строится на конструктивном диалоге работодателя с сотрудниками, их взаимной ответственности за результат труда.

Планомерная и регулярная работа с персоналом позволяет обеспечивать оптимальный баланс численного и качественного состава сотрудников в соответствии с потребностями Банка и состоянием рынка труда. Банк заботится не только о своих доходах, но и об обеспечении рабочими местами более 800 человек, а также о росте благосостояния сотрудников: за отчетный период рост фонда оплаты труда составил более 20%.

ОАО «Керемет Банк» активно поддерживает систему мотивации персонала, с 2014 года были внедрены дополнительные программы мотивации и системы материального стимулирования сотрудников Банка [9]. В части обеспечения кадрового документооборота в течение 2018 года в процессе оптимизации численности персонала были соблюдены требования трудового законодательства КР и прав сотрудников, что подтверждено результатами проверок НБКР и внешних аудиторов.

Базовыми принципами кадровой политики ОАО «Росинбанк» в 2018 году стали:

- ✓ вознаграждение за работу в соответствии с достигнутыми результатами;
- ✓ обеспечение безопасных условий труда предоставление работникам социальных гарантий;
- ✓ развитие планомерного обучения и повышения квалификации персонала;
- ✓ создание кадрового резерва.

Для достижения долгосрочной цели - стать одним из ведущих финансовых институтов в Кыргызстане, где в процессе управления персоналом стремится к привлечению квалифицированных специалистов и созданию максимально привлекательных условий труда. С целью повышения эффективности бизнес-подразделений в отчетном периоде была начата работа по устранению барьеров, связанных с необходимостью оптимизации организационной структуры, бизнес-процессов и соответствия уровня оплаты рыночным условиям. В частности, в 2014 году была изменена организационная структура Банка, оптимизировано соотношение персонала front и back-офисов, посредством увеличения численности специалистов, непосредственно работающих с клиентами. В этот период в Банк на работу приглашались как опытные специалисты, так и талантливая молодежь, лучшим сотрудникам предоставлялись условия для карьерного роста. В рамках сотрудничества с ведущими учебными учреждениями страны более 100 студентов и молодых специалистов прошли стажировку, производственную и преддипломную практику в Банке, лучшие из них были зачислены в штат. Одной из задач кадровой политики ОАО «Керемет Банк» является формирование и развитие системы обучения персонала, создание мотивационных программ для сотрудников, а также поддержание корпоративной культуры, подразумевающей соблюдение стандартов обслуживания и делового общения. В Банке начала функционировать система обучения кадров по различным направлениям. Также с целью формирования корпоративной культуры в Банке с 2014 года были заложены традиции шефства над ветеранами Великой Отечественной войны, проведения ежегодного внутрибанковского футбольного турнира, а также награждения лучших сотрудников по итогам года. С целью укрепления конкурентных преимуществ на кыргызстанском рынке банковских услуг ОАО «Керемет Банк» продолжает работу по эффективному развитию системы управления персоналом в дальнейшем[9].

Сегодня, как никогда ранее, особую актуальность приобретает проблема эффективного использования человеческих ресурсов, в нашем случае сотрудников в рамках системы управления в коммерческих банках [4]. На процесс управления персоналом, безусловно, влияют факторы мотивирования и стимулирования труда в банке.

Значение мотивирования в системе управления кадровым составом банков можно определять через содержание понятия «стимул». Первоначально понятие «стимул» было связано с понятием «движитель» или «движущая сила» деятельности. Исходя из этого, сфера системы управления банком напрямую обуславливает взаимосвязь таких факторов как: цели банка, задачи системы управления банком, интересы менеджмента, ценности сотрудников, развитие человеческого капитала на уровне банка [2].

При этом следует отметить, что, не смотря на определяющую роль стимулов в профессиональной деятельности сотрудников банков единства в определении сущности современных форм и методов мотивирования у современных исследователей нет. Чаще всего толкование понятия «стимул» используется исходя из подхода к процессу формирования побуждения к деятельности (рис. 1).



Рисунок 1. - Схема понятия «стимул» исходя из подхода к процессу формирования побуждения к деятельности [1]

Как следует из схемы на рис.1, данный подход к стимулированию позволит использовать такие категории как потребности, установки, интересы и поведение сотрудника. При этом в системе управления следует разделять такие процессы как «мотивация» и «стимулирование».

В качестве основной задачи реализации современных форм и методов мотивирования сотрудников в банковской сфере можно выделить повышение уровня использования кадрового потенциала [7]. При этом в качестве базы внедрения современных форм и методов мотивирования сотрудников банков можно выделить следующие:

- формирование системы стимулов для сотрудников банков с учетом мотивов, интересов и потребностей;
- объективная оценка составляющих индивидуального вклада сотрудников банка;
- определение возможности участия сотрудников банков в инновационной деятельности и профессиональном развитии;
- обеспечение равного доступа каждой группы сотрудников ко всем видам и формам мотивирования в банке;
- вовлечение в деятельность сотрудников банков на всех этапах их карьерного пути;
- формирование лояльных сотрудников банка;
- вовлечение в сферу мотивирования не только сотрудников, но и членов их семей с помощью косвенных методов. [3].

Для обоснования данного вывода можно привести следующие тезисы:

- уровень удовлетворения сотрудника банка, которое он получает при выполнении работы, оказывает определенное влияние на его поведение в похожих условиях в текущем периоде и в будущем (в перспективе);
- сотрудники банка будут стараться копировать определенное поведение, которое связано у них с удачной реализацией своих приоритетных стимулов;
- сотрудники банка будут стараться не копировать определенное поведение, которое связано у них с неудачной реализацией своих потребностей.

Данные выводы подтверждаются практикой применения современных форм и методов мотивирования сотрудников в российских и зарубежных коммерческих банках.

Как показало проведенное исследование, основа процесса стимулирования оплаты труда сотрудников в отечественных коммерческих банках содержит в своей основе определенную модель стимулирующего процесса субъекта трудовой деятельности, которая описывает, каким образом при взаимодействии внутренних и внешних ограничений, ценностей и потребностей формируется стимул (внутренние и внешние цели) трудовой

деятельности и ее результаты (блага) с использованием современных форм и методов оплаты труда персонала.

Библиографический список:

1.Аглиева В.Ф. Управление качеством обслуживания клиентов сферы предоставления банковских услуг // Эффективные системы менеджмента: стратегии успеха. - 2014.- №4.- с. 10-15.

2.Господарчук Г.Г. Оценка уровня стабильности российской банковской системы / Г.Г.Господарчук, А.В.Аникин // Деньги и кредит.- 2014.- N 5.- с.24—30.

3.Еремина, Е.В. Управление персоналом: учебно-методическое пособие / Е.В. Еремина. - Издательство Пензенского государственного университета, 2017. - 416 с.

4.Зернова Л.Е. Шеина Е.Г. Персонал компании и определение понятия его компетенции. //Сборник статей международной научно-практической конференции. – 2017 – с.101-103.

5.Кулуева Ч.Р. Некоторые вопросы государственной политики развития трудовых ресурсов регионов Кыргызстана (статья) Печатн. - Бишкек: «Вестник КРСУ». Ежемесячный научный журнал. – 2016. Т.6. С.38-42

6.Назаров О.М. Управление кадровым потенциалом кредитных организаций на основе компетентностного подхода/ Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / - Самара, июнь 2013 г.

7.Отчет ООО «Делойт Консалтинг» [Электронный ресурс] <http://hr-elearning.ru/motivaciya-personala-2017-issledovanie-kelly-services/>

8.Отчет исследования компании Kelly Services «Мотивация персонала 2017» [Электронный ресурс] <https://www.kellyservices.ru/ru/siteassets/ru/workforce-trends/motivaciya-personala-2017.pdf>

9.<https://keremetbank.kg/>

*Кулуева Ч.Р., д.э.н., профессор,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Сарымсаков Ж., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПО ОРГАНИЗАЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация

В данной статье рассматривается зарубежный опыт по организации антикризисного менеджмента на предприятиях малого бизнеса. Современный бизнес постоянно находится под влиянием различных факторов: негативных и позитивных, внешних и внутренних. Предусмотреть или предугадать наступление факторов в изменчивых условиях рынка иногда становится невозможным. Такая ситуация нарушает стабильную работу предприятий малого бизнеса, например, нынешняя пандемия COVID-19 поставила под удар деятельность малого бизнеса почти всех стран мира, в результате действия подобных факторов возникают события, которые могут нести в себе риск для предприятия. Цель данной статьи определяет разработку рекомендаций по эффективному управлению рисковыми ситуациями на основе анализ подходов к риск-менеджменту, установленных международными стандартами.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, малый бизнес, предпринимательство, бизнес-модель, антикризисные меры, международные стандарты.

ЧАКАН БИЗНЕС ИШКАНАЛАРЫНДА ТОБОКЕЛЧИЛИКТИ БАШКАРУУНУ УЮШТУРУУДАГЫ ЧЕТ ӨЛКӨЛҮК ТАЖРЫЙБАЛАР

Аннотация

Бул макалада чакан бизнес ишканаларында кризиске каршы менеджментти уюштуруудагы чет өлкөлүк тажрыйбалар каралган. Заманбап бизнес ар кандай факторлордун таасиринде өнүгүп жатат: негативдүү жана позитивдүү, тышкы жана ички. Бул аталган факторлору рынок шарттарында алдын ала билип көрүү мүмкүн эмес. Мындай кырдаал чакан бизнестин ишканаларынын туруктуу иштешине тоскоолдук кылат, мисалы, учурдагы пандемия COVID-19 дүйнө жүзүндөгү чакан бизнести ишмердүүлүгүнө каттуу сокку берди, жыйынтыгында ушундай факторлордун негизинде ишканага тобокелчилик алып келе турган күтүлбөгөн окуяларга дуушар кылат. Макаланын максаты эл аралык стандарттар тарабынан коюлган риск-менеджментти талдоонун негизинде тобокелдүү абалды натыйжалуу башкаруу боюнча сунуштарды иштеп чыгууну аныктайт.

Негизги сөздөр: тобокелчилик, тобокелчилик-менеджмент, чакан бизнес, ишкердүүлүк, бизнес-модель, кризиске каршы иш-чаралар, эл аралык стандарттар.

FOREIGN EXPERIENCE IN ORGANIZING RISK MANAGEMENT IN SMALL BUSINESSES

Annotation

This article discusses the foreign experience in organizing crisis management in small businesses. Modern business is constantly influenced by various factors: negative and positive, external and internal. It is sometimes impossible to foresee or predict the onset of factors in volatile market conditions. Such a situation disrupts the stable operation of small businesses, for example, the current COVID-19 pandemic has jeopardized the activities of small businesses in almost all countries of the world, as a result of the action of such factors, events may arise that may pose a risk to the enterprise.

The purpose of this article determines the development of recommendations for the effective management of risk situations based on the analysis of risk management approaches established by international standards.

Keywords: risk, risk management, small business, entrepreneurship, business model, anti-crisis measures, international standards.

В современных условиях осуществление производственной деятельности происходит под воздействием ряда факторов внутренней и внешней экономической среды, в результате которого в качестве производного возникают ряд неожиданных событий, так называемые риски для предприятия. Следовательно, возникает вопрос – какими методами можно реагировать на непредвиденные ситуации, носящие при себе необратимый процесс. В данном случае, на наш взгляд, считаем необходимым разработать и представить

рекомендации по применению мер по реагированию на риски предприятиями малого бизнеса исходя из особенностей их бизнес-модели. Основой данных рекомендаций является анализ подходов к риск-менеджменту, установленных международными стандартами.

Согласно терминологии, установленной в Стандарте ISO/IEC Guide 73 RiskManagement [3], под риском понимается комбинация вероятности события и его последствий. При выявлении событий, несущих в себе риск, руководством компании должны быть предприняты меры в рамках организованной системы риск-менеджмента. В общем виде эта система выглядит следующим образом (рис.1):



Рисунок 1. Риск-менеджмент предприятия, установленный ISO/IEC Guide 73 RiskManagement [3]

По мнению Сайфуллиной Р.Р., указанная выше схема процесса риск-менеджмента (см. рис. 1) носит обобщенный характер и может быть применена любым хозяйствующим субъектом различной формы собственности, вне зависимости от его масштаба и сферы финансово-хозяйственной деятельности [5]. Однако сам выбор инструментария на каждом из этапов указанного процесса будет зависеть от специфики деятельности предприятия и в первую очередь - от его размера, поскольку те инструменты, которые могут быть применены на среднем или крупном предприятии, не всегда будут использованы в малом предприятии.

Для этого мы предлагаем рассмотреть методику, которые могут быть применены предприятиями малого бизнеса на этапе осуществления мероприятий по идентифицированным рискам, для чего, прежде должны быть рассмотрены характерные черты бизнес-модели таких хозяйствующих субъектов, по которым возможно будет в конечном итоге сделать определенный выбор инструментария по реагированию на риски.

Основные критерии отнесения экономических хозяйствующих субъектов к числу организаций малого бизнеса были закреплены в Законе Кыргызской Республики от 25 мая 2007 года № 73 «О государственной поддержке малого предпринимательства».

Согласно положениям статьи 3 Закона субъекты малого предпринимательства должны отвечать следующим требованиям [1] - это физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, а также коммерческие организации и предприятия, осуществляющие экономическую деятельность с объемом валовой выручки, не превышающей в год регистрационный порог по налогу на добавленную стоимость, предусмотренного Налоговым кодексом Кыргызской Республики, и в которых средняя численность работников за отчетный период не должна превышать следующих предельных уровней (малые предприятия) [1]:

- ❖ в промышленности - 35 человек;
- ❖ в строительстве - 75 человек;
- ❖ на транспорте - 35 человек;

- ❖ в сельском хозяйстве - 50 человек;
- ❖ в научно-технической сфере - 25 человек;
- ❖ в оптовой торговле - 30 человек;
- ❖ в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 25 человек;
- ❖ в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 25 человек.

В то же самое время субъектами малого предпринимательства на территории Кыргызстана не могут быть признаны индивидуальные предприниматели (ИП) и юридические лица, которые осуществляют:

- ✓ деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров;
- ✓ производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции;
- ✓ деятельность в области сертификации, метрологии и управления качеством;
- ✓ деятельность по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии;
- ✓ деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов;
- ✓ банковскую деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента);
- ✓ аудиторскую деятельность;
- ✓ профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг.

Следует отметить, занятие частными лицами или предпринимателями несут определенный заведомо определенный организационный риск.

Как отмечает Закон в уставном капитале субъектов МП долевое участие со стороны государства, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать порогового значения 10%. В то же самое время доля в уставном капитале субъекта малого предпринимательства, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 20% [1].

Предприятия малого предпринимательства, которые осуществляют многопрофильные виды деятельности, относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли. В то же самое время средняя численность МП с учетом всех его работников за отчетный период, туда относятся работающие по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работники в представительствах, филиалах и других обособленных подразделений указанного юридического лица. Увы, на практике деятельности МП в таких вопросах имеются некоторые недочеты, так как, многие предприятия стараются как можно в наименьшем количестве указать количество работающих людей, чтобы соответствовать критерию МП.

Так как в Законе КР в случае превышения малым предприятием установленной настоящей статьей численности указанное предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие шесть месяцев.

Следовательно, анализ существующих критериев отнесения хозяйствующих субъектов к числу предприятий малого предпринимательства и особенностей осуществления ими своей финансово-хозяйственной деятельности, на основании изучения зарубежной и российской практики, нами были выделены следующие отличительные черты бизнес-модели таких предприятий (табл. 1).

Таблица 1. - Особенности бизнес-модели малого предпринимательства (малого бизнеса) [5]

№ п/п	Характеристика особенностей современных бизнес-моделей предприятий малого бизнеса
1.	В силу ограниченности ресурсов предприятия конкурируют путем выявления инновационных и экономически эффективных механизмов, как правило, в рамках одной рыночной ниши
2.	Инертное отношение со стороны руководства на необходимость внедрения системы риск-менеджмента. В основном связано с безграмотным отношением к вопросу по управлению риском в хозяйствующих субъектах со стороны несобственников и топ-менеджеров и природы самого экономического эффекта от этого. Для грамотного и результативного управления предприятию придется нанимать лицо, которое компетентно в вопросах управления риском и здесь для организации необходимо выделить дополнительное рабочее место и нести определенные затраты на выплату заработной платы специалисту в соответствующей области
3.	Малые предприятия стремятся к достижению конкурентного преимущества путем снижения накладных расходов за счет применения меньшего количества рабочего персонала, снижения количества рабочих часов для них, применения «серых» и «черных» схем оплаты труда, что формирует узкую линейку производимой продукции, небольшую сложность бизнес-процессов, локализацию месторасположения потенциального рынка компании
4.	Руководящие должности в малых предприятиях в основном занимают лица, которые являются носителями недостаточных знаний и практических навыков в области управления бизнесом

Как видно по таблице 1, вопросы выработки комплекса мер по реагированию на риски, присущих осуществлению хозяйственной деятельности, имеет особую важность для предприятий малого бизнеса исходя из того, что уровень риска организаций такого масштаба изначально выше, чем у более крупных компаний, так как субъекты малого предпринимательства, во-первых, все больше подвергаются неустойчивому положению на рынке, во-вторых, у руля в основном находятся руководители с низкой степенью квалификации и отсутствием достаточного опыта, в-третьих, постоянное столкновение бизнеса с проблемами ограниченности всех видов ресурсов и ряда других негативных факторов. В итоге, можно отметить, что некоторые из них выступают характерными особенностями рассмотренной выше бизнес-модели таких субъектов хозяйствования (см. табл. 1). И. здесь можно с уверенностью отметить, что многие руководители субъектов МБ просто-напросто не осознают наличие существующих рисков и более того – нередко отрицают необходимость разработки комплекса мер по управлению и реагированию на рискованные ситуации (см. п. 2, табл. 1).

Изучая российскую практику управления рисками в субъектах МБ, можно отметить, что в 2012 г. на территории Российской Федерации в действие был введен один из международных стандартов риск-менеджмента - ISO 31000:2009 «Риск-Менеджмент - Принципы и руководства» [4], который был рекомендован к применению для широкого круга заинтересованных лиц. Параллельно особую популярность среди коммерческих организаций России получил комплекс стандартов COSO, разработанный комитетом спонсорских организаций комиссии Тредуэя. В каждом из указанных стандартов был представлен свой перечень методов реагирования на риск, которые могли бы быть использованы субъектами малого предпринимательства Кыргызстана вне зависимости от

их масштаба и сферы финансово-хозяйственной деятельности. Согласно положениям COSO в процессе выбора приемлемого для предприятия метода реагирования руководство компании должно учитывать [6, стр. 71-83] «воздействие этой реакции на вероятность и степень влияния рисков, соотношение затрат и преимуществ и выбирает вариант реагирования, обеспечивающий остаточный риск, не выходящий за пределы допустимого уровня риска». COSO выделяют следующие способы реагирования на риск [6, стр. 71-83].

1. *Уклонение от риска* предполагает прекращение осуществления предприятием рискованной деятельности. Это метод может включать в себя закрытие определенного вида производства, отказ от выхода на новые рынки или принятие решения о продаже подразделения и т.д. В отношении предприятий малого бизнеса применение уклонения от риска ограничено в силу того, что рискованный вид финансово-хозяйственной деятельности может быть основным или, более того, единственным видом деятельности предприятия.

2. *Сокращение риска* означает, что предприятием предпринимаются действия по уменьшению вероятности и/или влияния риска, что, как правило, требует от руководства компании принятия большого числа оперативных решений. Разновидностями сокращения риска могут быть диверсификация (расширение видов деятельности компании), введение лимитов, формирование резервов (на покрытие убытков) и уменьшение времени нахождения в опасных зонах (для производственных циклов). Применение диверсификации предприятиями малого бизнеса затруднительно, что объясняется особенностями бизнес-модели предприятий такого масштаба - расширение видов деятельности потребует организации новых рабочих мест, затрат в виде выплаты заработной платы [2], однако это не всегда возможно, поскольку ресурсы компании ограничены. Кроме того, расширение видов деятельности требует достаточной компетенции и профессионального опыта от топ-менеджеров компании, однако руководящие посты малых предприятий могут занимать лица, владеющие недостаточным багажом знаний и практических навыков в области управления бизнесом (см. п. 4, табл. 1). Наиболее применимым для небольших компаний может стать установление лимитов (например, расхода материальных запасов, уровня кредитной нагрузки предприятия, величины дебиторской задолженности компании и пр.). Это метод будет способствовать рациональному использованию и экономии всех видов ресурсов компании, а также снижению уровня риска. Образование резервов также может быть использовано организациями подобных масштабов. Сокращение времени нахождения в опасных зонах также применимо предприятиями малого бизнеса, однако будет напрямую зависеть от специфики финансово-хозяйственной деятельности компании.

3. Под *перераспределением риска* имеются в виду перенос или иное распределение части риска, за счет чего достигается уменьшение его величины. Разновидностями перераспределения риска являются страхование, хеджирование и передача определенного вида деятельности сторонней организации. Для малого предприятия такой способ, как передача определенного вида деятельности, может означать дополнительные расходы финансовых ресурсов предприятия, по этой причине он не будет иметь своего широкого практического применения [2]. Хеджирование как метод реагирования на риск может применяться только той частью предприятий малого бизнеса, которые сталкиваются с валютным риском и стремятся избежать финансовых потерь при неблагоприятном для компании изменении курса валют (в частности, компаниями, осуществляющими экспортно-импортные сделки). Применение страхования не несет в себе каких-либо сложностей, однако требует дополнительных затрат финансовых ресурсов. Небольшим компаниям следует применять страхование в случаях, когда вероятность наступления события имеет крайне низкую величину, а возможные негативные последствия чреваты колоссальными убытками (например, страхование основных фондов компании от пожара).

4. *Принятие риска* означает, что руководством компании не предпринимается никаких действий для снижения вероятности или влияния риска по причине возможного

получения дохода (чем выше риск, тем выше доходность вложений) либо по причине неизбежности его наступления. Примерами принятия риска могут быть: «самострахование» на случай убытков и непосредственное принятие риска, соответствующего уровню допустимого для компании риска. Предприятиями может применяться удержание риска, включающее в себя, кроме принятия риска, также самострахование, т. е. создание резервов на покрытие убытка. Сумма образуемого при этом резерва, как правило, равняется сумме, необходимой для полного покрытия возможного ущерба [7]. Применение указанного метода предприятиями малого бизнеса возможно, но может носить ограниченный характер зачастую в силу отсутствия достаточного объема ресурсов для создания резерва.

Считаем, что все зависит от деятельности самого предприятия, а также от характерных особенностей, которые указаны в таблице 1 [5]. Это говорит о том, что в условиях рыночных отношений риск для предприятий неизбежен и перед ним стоит выбор какой путь выбрать для их дальнейшего функционирования совмещая процесс управления рисковыми ситуациями.

А теперь, постараемся дать краткие пояснения вышеназванным методам обработки риска, установленные ISO 31000:2009 [4].

1. Первый метод – здесь метод связан с процессом уклонения от риска, то есть отказом субъекта МП от деятельности, связанного с рисковыми ситуациями или приведшими к риску, и, поэтому данный метод далеко не применим для малых предприятий.

2. Второй метод – предприятие принимает рисковую деятельность с целью исследовать безвыходную ситуацию, где оцениваются его вероятность и степень влияния, затраты и возможные преимущества, а также берется во внимание уровень остаточного риска, который не должен превышать уровень риска, допустимый для малого бизнеса. Здесь ситуации могут быть разными: во-первых, со стороны руководства невозможно точно оценить влияние или уровень предполагаемого риска; во-вторых, уровень остаточного риска может быть равен или даже превышать уровень присущего риска. Для решения этих проблем работники предприятия и само руководство должны обладать достаточными компетенциями и профессиональными знаниями, навыками для принятия объективного управленческого решения [7] по реагированию на выявленные риски предприятия.

3. Третий метод – этот метод созвучен с методом «уклонение от риска», где под источником риска понимается элемент, который сам по себе или в комбинации с другими имеет внутренний потенциал для возникновения риска. В отношении предприятий малого бизнеса применение данного способа ограничено.

4. Четвертый метод – метод изменения вероятности. Здесь вопрос стоит о реагировании хозяйствующего субъекта, где производится оценка воздействия влияния и последствий действия рисков, которые будут различаться в зависимости от специфики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

5. Четвертый и пятый методы – методы изменения вероятности и последствий влияния действия риска применимы для предприятий малого бизнеса с учетом положений, указанных нами ранее.

6. Шестой метод – это метод связан с разделением риска с другой стороной, в основном с финансированием риска, где по своей сущности он близок к перераспределению риска и применим для предприятий малого бизнеса с учетом положений, указанных нами ранее.

7. Седьмой метод – этот метод предполагает сохранение риска при наличии полной информации и принятие риска, широко используется в деятельности предприятий малого бизнеса.

Итак, мы отметили, каким образом субъекты малого предпринимательства могут реагировать на риск, то есть какой путь они должны выбрать по управлению риском – согласно международных исследований - их 7. Считаем, что все зависит от деятельности самого предприятия, а также от характерных особенностей, которые указаны в таблице 1. Это говорит о том, что в условиях рыночных отношений риск для предприятий неизбежен

и перед ним стоит выбор какой путь выбрать для их дальнейшего функционирования совмещая процесс управления рисковыми ситуациями [6].

Таким образом, выбор того или иного метода управлению риском из комплекса предложенных мер реагирования на риски играют важную роль для функционирования субъектов малого бизнеса в настоящем и определяют деятельность в будущем, ввиду того, что они более подвержены риску, чем крупные организации. Сегодняшняя ситуация с COVID-19, вытекающие последствия и воздействия негативных факторов, также поставил под удар финансово-хозяйственную деятельность многих отечественных предприятий малого бизнеса. Бизнесмены Кыргызстана в плане управления рисками в своем предприятии необходимо правильно реагировать на риск, применяемые экономическими субъектами на сегодняшний день. Здесь необходимо постоянно изучать зарубежный и российский опыт реагирования на основе предложенных официально закрепленных международных стандартов. Принятие подобных стандартов не помешало бы принять у нас в Кыргызстане, такие нормативно-правовые документы и законодательные акты помогли бы отечественным бизнесменам грамотно реагировать на кризис и рисковые ситуации, определять антикризисные меры по управлению риском всех видов.

В ходе проведения анализа нами было установлено, что из четырех методов, описанных в международных стандартах по управлению риском в малом бизнесе (COSO), отечественными хозяйствующими субъектами малого бизнеса могут применяться только три: сокращение риска, перераспределение риска и принятие риска. В стандарте ISO 31000:2009 в отличие от COSO методов обработки риска выделяется гораздо больше, однако некоторые из них близки по своей сути и аналогичны содержанию методов реагирования, описанных в COSO. Среди методов, описанных в стандарте, малыми предприятиями могут быть применены только пять, а именно - изменение вероятности, изменение последствий действия риска, разделение риска с другой стороной, сохранение или увеличение риска с целью исследовать обстоятельство, сохранение риска при наличии полной информации.

Литература:

1. Закон Кыргызской Республики от 25 мая 2007 года № 73 «О государственной поддержке малого предпринимательства» (В редакции Законов КР от 17 октября 2008 года № 231, 22 октября 2009 года № 284, 22 мая 2015 года № 115, 10 мая 2017 года № 79). – Статья 3. <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/202106>

2. Кулуева Ч.Р., Влияние малого и среднего предпринимательства на современное состояние трудовых ресурсов. Материалы международной научно-практической конференции: «Экономическая наука: вчера, сегодня, завтра», посвященной 60-летию экономического факультета КНУ им. Ж. Баласагына. 29-30 октября 2014 г. Вестник КНУ. Спец. выпуск. Часть 1. – С.338-343.

3. Международный стандарт риск-менеджмента ISO/IEC Guide 73 RiskManagement / КонсультантПлюс, Интернет версия справочно-правовой системы [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=540017> (дата обращения: 16.10.14).

4. Международный стандарт риск-менеджмента ISO 31000:2009 «Риск Менеджмент – Принципы и руководства» [Текст]. – URL: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CDQQFjAC&url=https://www.iso.org/obp/ui/#iso:code:31000:2009> (дата обращения: 16.10.14).

5. Сайфуллина Р.Р. Методы реагирования на риск, применимые на предприятиях малого бизнеса // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17991>.

6. Стейнберг, Р.М. Управление рисками организаций. Свод общих положений / Р.М. Стейнберг, М. Ричард, И.Эй. Майлс и др. – COSO. – 2004. – 139 с.

7. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения: Учебник для вузов. - №-е изд., доп. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 240 с.

*Маткеримова А.М., д.э.н., профессор,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Дарманов К., магистрант,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИЛ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Аннотация

Данная статья содержит, что население, производители и потребители материальных благ, являясь наряду со средствами труда и орудиями производства производительной силы, представляет собой главную, решающую производительную силу. В развитии экономики страны большую роль играет разделения производительных сил между регионами республики. Региональный аспект занятости характеризуется уровнем квалификации рабочей силы, традициями ее использования, а также присвоением результатов труда при различных формах собственности на средства труда.

Ключевые слова: производительные силы, регионы, трудовые ресурсы, рабочая сила.

РЕГИОНДУН СОЦИАЛДЫК-ЭКОНОМИКАЛЫК ӨНҮГҮҮСҮНДӨ ӨНДҮРҮШТҮК КҮЧТӨРДҮН ЖАНА ЭМГЕК РЕСУРСТАРЫНЫН РОЛУ

Аннотация

Бул макалада калк, материалдык товарларды өндүрүүчүлөр жана керектөөчүлөр, эмгек каражаттары жана өндүрүштүк күчтү өндүрүү куралдары менен катар, негизги, чечүүчү өндүрүүчү күчтү чагылдырышат. Өлкөнүн экономикасын өнүктүрүүдө республиканын региондорунун ортосунда өндүрүмдүү күчтөрдүн бөлүнүшү чоң ролду ойнойт. Жумушка орноштуруунун региондук аспекти жумушчу күчүнүн квалификациясынын деңгээли, аны пайдалануунун салттары, ошондой эле эмгек каражаттарына ээлик кылуунун ар кандай формаларына ээ болуу менен мүнөздөлөт.

Негизги сөздөр: өндүрүштүк күчтөр, региондор, эмгек ресурстары, жумушчу күч.

THE ROLE OF PRODUCTION FORCES AND LABOR RESOURCES IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Annotation

This article contains that the population, producers and consumers of material goods, being, along with the means of labor and the instruments of production of productive force, represents the main, decisive productive force. In the development of the country's economy, a major role is played by the division of productive forces between the regions of the republic. The regional aspect of employment is characterized by the level of qualification of the workforce, the traditions of its use, as well as the appropriation of labor results under various forms of ownership of the means of labor.

Keywords: productive forces, regions, labor resources, labor.

Население, рабочая сила является наряду со средствами производства, средствами труда, предметами труда производительной силой. Но роль этих двух составляющих производительных сил в процессе производства неодинакова. Средство (или орудие) труда человек помещает между собой и предметом труда для того, чтобы, оказывая воздействие на него, получать необходимый продукт. Человек активно заставляет действовать средствами труда и как орудие своего воздействия на природу. Именно человек помещает средства труда между собой и предметом труда, именно человек заставляет действовать средства труда. Без прикосновения человека все средства труда не могут функционировать, выполнять свою роль. Более того, сами средства труда – продукт предшествующей деятельности человека. Таким образом, население, производители и потребители материальных благ, являясь наряду со средствами труда и орудиями производства производительной силы, представляет собой главную, решающую производительную силу. Не случайно К. Маркс называет их первой производительной силой. Из этого следует, что при размещении производительных сил главное место принадлежит размещению населения.

Всё это обуславливает необходимость научного исследования проблем размещения населения. Только при правильном размещении производительных сил и населения можно обеспечить максимальный при данном уровне технического прогресса рост производительности общественного труда, максимально эффективное развитие производства в целом. Отставание одного какого-либо элемента размещения производства – размещения населения или размещения вещественных производительных сил – ведёт к нарушению пропорций, потере нужных взаимосвязей, замедлению темпов развития производства в целом, к большим потерям времени, средств и труда, к существенному социально-экономическому ущербу. Научная разработка этого вопроса заключается в обобщении опыта размещения производства и населения, выявлении определённых закономерностей, в выработке рекомендаций практики, постоянном изучении новых явлений и их влияние на размещение. Без такого научного анализа нельзя правильно решать практические вопросы размещения производства.

Вместе с тем нельзя сказать, что до сих пор при решении вопросов размещении населения можно опираться на достаточную научную базу. Наоборот, часто они решают с точки зрения интересов отдельных ведомств и отраслей, с конъюнктурных позиций. Несмотря на обилие литературы по проблемам труда, трудовым ресурсам, размещению населения, почти нет работ, которых наиболее важной проблемой размещения исследовались бы в их взаимосвязи между собой, взаимосвязки с общими проблемами размещения производства.

Таблица 1. ИНДЕКСЫ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (в процентах к предыдущему году)

Области	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Баткенская область</i>	88,4	83,5	93,6	115,4	129,8
Жалал-Абадская область	98,4	115,4	102,0	144,1	106,1
<i>Ысык-Кульская область</i>	94,6	92,0	106,1	102,3	95,5
Нарынская область	106,4	100,8	113,2	102,6	102,3
Ошская область	104,6	102,1	100,1	108,5	126,5
Таласская область	113,2	91,4	99,9	109,7	106,7
Чуйская область	106,2	95,0	105,4	113,2	148,2
г. Бишкек	95,9	85,9	109,5	101,6	102,7
г.Ош	109,7	111,3	113,7	114,5	101,7

Существует несколько основных источников, из которых общество черпает необходимую рабочую силу для развивающегося производства в различных регионах республики. На формирование рабочей силы влияют демографические процессы, осуществляющиеся, прежде всего через рост населения и изменение его половозрастной структуры. При этом возрастная структура оказывает воздействие на экономическую нагрузку трудоспособного населения, мобильность населения, на уровень производительности труда и т. д. В целом изменение в составе населения и трудовых ресурсах взаимосвязаны и взаимообусловлены. Демографические процессы весьма противоречивы и находятся под влиянием многих факторов: социально-экономических, политических, национальных, природных и др.

Региональные органы управления в период хаоса в середине 90-х годов прошлого столетия потеряли рычаги управления по созданию пропорции распределения трудовых ресурсов общества по сферам общественно полезной деятельности. Безусловно, региональный аспект занятости характеризуется уровнем квалификации рабочей силы, традициями ее использования, а также присвоением результатов труда при различных формах собственности на средства труда.

Определенную роль играют и организационные формы хозяйствования, так в условиях крупных организационных формах, появляется возможность системного подхода к найму рабочей силы и ее использования. Это позволяет, помимо прочего, в организационном порядке обучать рабочих к какой-то востребованной профессии, а также повышать квалификацию специалистов в нужном направлении.

Вместе с тем, крупные организации – это не всегда эффективно, с точки зрения совокупного использования трудовых ресурсов, так как при этом зачастую остаются вне внимания мелкие, но чрезвычайно важные участки приложения труда. Кроме этого, крупные предприятия неповоротливы к изменениям и немобильны к организационным усовершенствованиям в случае необходимости.

Таблица 2. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГИОНОВ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ в 2018г.

Показатели	<i>Баткенская область</i>	<i>Джалал-Абадская область</i>	<i>Иссык-Кульская область</i>	<i>Нарынская область</i>	<i>Ошская область</i>	<i>Таласская область</i>	<i>Чуйская область</i>	<i>г. Биш-кек</i>	<i>г. Ош</i>
Численность постоянного населения (на конец года), тыс. человек	525,1	1 214,4	489,8	287,0	1 341,9	263,5	941,1	1 027,2	299,5
Валовой региональный продукт (ВРП) ¹ , млн. сомов	17 914,9	61 206,2	64 408,5	13 958,3	37 248,1	15 972,7	88 419,1	20 0905,8	30 442,1
Объем промышленной продукции, млн. сомов	5 633,2	25 836,7	50 899,6	2 549,5	6 573,1	1 348,3	113 984,2	39 265,8	4 549,6
Валовой выпуск продукции сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства, млн. сомов	15 636,1	40 756,9	22 708,6	13 334,0	41 048,5	17 348,4	51 608,0	405,1	977,0
Объем инвестиций в основной капитал, млн. сомов	3 015,8	23 893,0	25 038,2	4 382,0	7 482,2	2 422,6	20 617,7	58 577,2	5 397,2
Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. кв. м	67,7	171,5	72,6	34,6	193,3	45,4	167,2	176,7	49,6

Поступление прямых иностранных инвестиций (без учета оттока), млн. долларов США	2,2	128,8	91,3	4,1	8,2	0,9	249,3	366,9	0,0
Общий объем оборота оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов, млн.сомов	14 521,4	63 689,9	20 445,1	8 022,0	44 085,5	14 793,3	76 861,0	257 529,9	53 675,0
Объем услуг, оказанных гостиницами и ресторанами, млн. сомов	975,5	3 003,2	1 058,7	85,8	1 132,2	279,6	1 463,7	13 214,1	2 621,4
Индекс потребительских цен, в процентах к декабрю предыдущего года	98,2	101,0	101,8	103,7	102,2	100,4	99,7	100,2	101,0
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) предприятий и организаций, млн. сомов	-95,3	-3 671,4	13362,5	295,8	2418,6	-433,7	395,0	18 795,0	1 003,9

Еще один недостаток крупных хозяйств связан с территориальной сосредоточенностью производительных сил в соответствии с расселением людей. Например, исторически сложилось так, что удельный вес сельских жителей в Кыргызстане составляет около 2/3 населения. Расселение людей по территориям республики также неравномерно по регионам. Например, в трех областях юга Кыргызстана наблюдается густонаселенность, где на каждого сельского жителя приходится от 3 до 7 сотых пашни, в то время, когда в других областях северной части этот показатель, примерно, в 2 раза больше. Это подчеркивает и особенность ведения хозяйственной деятельности в условиях многообразия собственности и реорганизации крупных хозяйств на мелкие крестьянские и фермерские хозяйства. При этом предполагалось, что создание мелких крестьянских и фермерских хозяйств на базе частной формы собственности на землю, значительно повысит стимулы и обеспечит эффективность хозяйственной деятельности, а также обеспечит мобильность к инновациям и новым технологиям.

На самом же деле, на практике обернулось совсем по-другому. Мелкие крестьянские и фермерские хозяйства не имея достаточных ресурсов (земли, техники, финансов и другие), не могли организовать эффективную форму хозяйствования, а мелкие крестьянские хозяйства не могли объединиться в эффективные организационные формы хозяйствования из-за утери доверия к таким формам, а также представителям органов государственной власти и местного самоуправления. Все это создало чрезвычайно трудные ситуации в регионах по объективным и субъективным причинам в деле развития региона.

Известно, что размещение производительных сил, а также степень развитости экономики во многом зависят от естественных природных условий, исторических традиций и многих других факторов. В регионах Кыргызской Республики в силу вышесказанных обстоятельств, сформировался важнейший народнохозяйственный комплекс со своеобразными чертами специализации.

Исторически сложилось так, что в южном регионе сформировались и гармонично развивались такие отрасли промышленности как цветная металлургия, топливная промышленность, гидроэнергетика, электротехническая, легкая и пищевая промышленность. Сельское хозяйство региона в основном специализируется на возделывании хлопчатника, табака, зерновых культур, овощей, горно-пастбищном животноводстве, особенно овцеводстве.

В южном Кыргызстане размещено около 60 процентов всех угольных запасов Кыргызстана, почти все нефтяные и газовые месторождения, абсолютное большинство запасов ртути и сурьмы, многочисленные термальные и минеральные источники и т.д. Наличие таких природных ресурсов создает своеобразные условия для формирования в ее пределах особого комплекса, производственная специализация которого резко отличается от других частей Кыргызстана.

Выше изложенные характеристики предъявляют и своеобразные требования к формированию трудовых ресурсов и их использованию. В частности, рыночный механизм существенно изменил использование трудовых ресурсов. Этот процесс зависит в основном, как отмечалось выше, не от наличия источников трудовых ресурсов и их совокупного потенциала, а в востребованности того или иного труда для производства конкурентоспособных товаров и услуг.

Необходимо также отметить то, что использование трудовых ресурсов в большой мере зависит также от структуры производства. Так, в свое время получила развитие горнодобывающая промышленность, преимущественно топливная и цветных металлов. При этом основная часть продукции в этих отраслях, производится на базе использования местного минерального, топливного, сельскохозяйственного сырья и имеющихся гидроэнергетических ресурсов, что содействовало созданию в Южном Кыргызстане значительного числа горнорудных предприятий.

Связь структуры производства и занятости населения проявляется и в таких понятиях, как спрос на рабочую силу, поступающую на рынок труда. В Кыргызской экономике интенсивно нарастал процесс выбывания квалифицированных работников из сферы производства, и следовательно, депрофессионализации рабочей силы.

Использованная литература

1. Кыргызстан в цифрах-2019 г. Б-2019.
2. Кудабаяев З.И. Экономическое развитие КР. Бишкек: изд-во 2006. М.2008
3. К. Оторбаев, Т. Койчуманов «Экономика Кыргызской Республики», Бишкек 2007г.
4. Рынок труда и доходы населения. /Под ред. Н.А. Волгина. Учебное пособие. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2009. –С.172

*Маткеримова А.М., д.э.н., профессор,
МНУ имени К.Ш. Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Осмонов О., магистрант,
МНУ имени К.Ш. Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Статья посвящена к изучению механизмов формирования и распределения доходов населения, его совершенствование и изучение роли заработной платы вызывает некоего экскурса в развитие теории формирования и распределения доходов населения.

Ключевые слова: формирования и распределения доходов населения, заработная плата, валовой внутренний продукт, прожиточный минимум.

РЫНОК ЭКОНОМИКАСЫНДА КИРЕШЕЛЕРДИ ТҮЗҮҮ ЖАНА БӨЛҮШТҮРҮҮ

Аннотация

Макала калктын кирешелерин түзүү жана бөлүштүрүү механизмдерин изилдөөгө, анын өркүндөтүлүшүнө жана эмгек акынын ролун изилдөөгө, калктын кирешелерин түзүү жана бөлүштүрүү теориясын иштеп чыгууда белгилүү бир нукка багытталган.

Негизги сөздөр: калктын кирешесин түзүү жана бөлүштүрүү, эмгек акы, ички дүң өнүм, жашоо минимуму.

FORMATION AND DISTRIBUTION OF INCOME IN A MARKET ECONOMY

Annotation

The article is devoted to the study of the mechanisms of formation and distribution of incomes of the population, its improvement and the study of the role of wages causes a certain digression in the development of the theory of formation and distribution of incomes of the population.

Keywords: population income generation and distribution, wages, gross domestic product, cost of living.

Переход на рыночные отношения сопровождаются образованием новых концепций механизмов формирования и распределения доходов населения. В связи с этим данный вопрос исторически, с начала экономической и трудовой деятельности человечества, была интересна ученым - экономистам. Анализ механизмов формирования и распределения доходов населения посвящено многочисленных работ касающихся всех научных отраслей, экономистов, политологов, социологов.

Изучение механизмов формирования и распределения доходов населения, его совершенствование и изучение роли заработной платы вызывает некоего экскурса в развитие теории формирования и распределения доходов населения. Можно утверждать, что существовавшие классические и экономические школы, не в полном объеме изучили теорию заработной платы.

Сущность и роль заработной платы и оплаты труда была первоначально определена классической школой политэкономии, так как она впервые разработала законы экономического развития и связь человечества с механизмом формирования и распределения доходов в хозяйственной деятельности. В данной школе механизмы формирования и распределения доходов населения, а также заработной платы установилась, как сфера изучения. Исторически к вопросу понятия заработной платы, способу ее оплаты, ее размер, механизм формирования и распределения был большой интерес.

Поэтому на основе вышеизложенного можно утверждать, что основу механизмов формирования и распределения доходов населения составляет теория заработной платы, которая состоит из двух групп:

В первой группе «теория заработной платы», которая существовала в 17-20 вв., речь идет об удовлетворении прожиточного минимума. У.Петти один из основоположников

классической школы политэкономии говорил, что на основе законодательства заработная плата должна регулироваться со стороны государства. Поэтому денежная политика доходов говорит о том, что с повышением заработной платы снижается производительной труда.

На основе вышеизложенного Д.Рикардо сформировал свою теорию заработной платы, в которой утверждал, что заработная плата никогда не может превысить прожиточного минимума, иначе это может привести к увеличению численности населения. При этом Д.Рикардо к суждению У.Петти добавлял, что необходимо сокращать занятость, которая будет способом увеличения производительности труда.

На наш взгляд, Д. Рикардо, справедливо разделил теорию заработной платы, на две части: «естественную» и «рыночную».

Суть теории заработной платы второй группы заключается в том, она основана на обострении конкуренции в мировой экономике и противоречит теории прожиточного минимума. На основе вышеизложенного, на наш взгляд, Смит А. был прав в том, что заработная плата, отвечающая рыночным отношениям, может привести к тому, что каждый работник будет стараться поступить на ту работу, где заработная плата выше чем в других предприятиях и отраслях. Поэтому не справедливо будет, если одна сфера деятельности с высокой заработной платой, будет привлекательнее сферы, где низкая оплата труда. Это в свою очередь привлечет за собой структурный кризис, т.е. те отрасли, где низкая оплата останутся без работников.

В условиях перехода экономики страны к рыночным отношениям одной из первоочередных задач, стоящих перед экономической наукой, является глубокое изучение процесса создания доходов и совершенствование их распределения. Решение этой глобальной задачи в развитии экономики страны в условиях к рыночным отношениям сливаясь с экономическими процессами и явлениями, зависит от правильного использования всех новых форм хозяйствования. Известно, что государственный бюджет страны сосредотачивает часть национального дохода государства, является основным финансовым планом. Оценка современного состояния доходов государства является частью регулирования экономики, прогнозирования экономического и социального развития Кыргызстана (таблица).

ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млн. сомов	420 335,3	428 951,5	438 123,6	481 878,0	507 554,3
на душу населения, тыс. сомов	75,3	75,2	75,2	81,1	83,6
в процентах к ВВП	104,9	99,6	92,0	90,8	91,1
в процентах к предыдущему году	102,8	99,3	99,6	105,8	103,5
Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника, сомов	12 285	13 483	14 847	15 670	16 427
Реальная заработная плата одного работника с учетом индекса потребительских цен, в процентах к предыдущему году	100,7	103,1	109,7	102,2	103,3
Средний размер назначенной месячной пенсии с учетом	4 710	4 896	5 235	5 578	5 761

компенсационных выплат (на конец года), сомов					
Реальный размер назначенной месячной пенсии, в процентах к предыдущему году	97,2	97,6	106,5	103,2	101,8
Прожиточный минимум (в среднем на душу населения), сомов в месяц					
все население	4 981,51	5 182,99	4 794,34	4 900,79	4 792,54
в том числе:					
трудоспособное население	5 563,16	5 799,84	5 352,00	5 479,05	5 357,92
пенсионеры	4 434,36	4 637,23	4 303,69	4 392,88	4 282,99
дети	4 244,30	4 393,47	4 078,78	4 158,42	4 070,82
Соотношение с прожиточным минимумом, процентов:					
среднемесячной номинальной заработной платы ¹	220,8	232,5	277,4	286,0	306,6
среднего размера назначенных месячных пенсий	106,2	105,6	121,6	127,0	134,5
Минимальный размер оплаты труда в месяц, сомов	900	970	1 060	1 200	1 662
Реальный размер минимальной оплаты труда, в процентах к предыдущему году	99,7	101,2	108,8	109,7	136,5

Национальное богатство и доходы государства объединяют все ресурсы. Через оценку состояния доходов государства устанавливается прямая связь со всеми отраслями экономики. Национальное богатство страны определяет объем затрат по всем видам расходов. В любой стране бюджет является ведущим звеном финансовой системы. Он объединяет главные доходы и расходы государства. На переходном этапе к рыночным отношениям средства государственного бюджета как основной части национального богатства, прежде всего, должны направляться на финансирование перестройки экономики, на ускорение социального развития и социальной защищенности наименее обеспеченных слоев населения. Доходы государства способствуют формированию рациональной структуры производства, его улучшению и более эффективному использованию государственных средств. Используя источники доходов, государство вносит глубокие изменения в пропорции, складывающиеся на стадиях производства и первичного распределения национального дохода. О росте доходов населения можно говорить лишь, если происходит рост уровня благосостояния, т.е. экономическое развитие сопровождается более быстрым ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения. Рост показателя ВВП на душу населения означает, что на одного жителя страны приходится все больше товаров и услуг, а это свидетельствует об улучшении благосостояния народа. Однако с течением времени соотношение стран по уровню реального ВВП на душу населения меняется. Это происходит из-за того, что в разных странах разная скорость экономического роста. Различия в темпах роста реального ВВП на душу населения очень велики. Политика соотношения доходов государства и населения должна быть нацелена на стабилизацию и рост экономики, что является необходимым условием для сокращения бедности и повышения уровня жизни населения. В период перехода к рыночной экономике Кыргызстана произошло социальное расслоение. Оно сопровождалось экономическим спадом, девальвацией национальной валюты, дефицитом государственного бюджета, безработицей и неконкурентоспособностью отечественных товаропроизводителей. В результате резко сократился уровень доходов населения страны, что в свою очередь,

привело к снижению уровня жизни людей. В настоящее время в экономике Кыргызстана наблюдается ослабление негативных тенденций и макроэкономическая стабилизация. Однако уровень жизни и доходов населения до сих пор остаются самыми низкими среди многих стран мира. На переходном к рыночным отношениям этапе недостаточно исследованы пути совершенствования механизма формирования доходов и факторов их роста. Именно поэтому, политика в области доходов населения в странах с переходной экономикой становится чрезвычайно актуальной.

Рыночные преобразования стран с переходной экономикой столкнулись с проблемой нарастающей неравномерности в распределении доходов. Следует отметить, что неравенство, пришедшее на смену уравнительной системе распределения доходов и формирующее конкурентную среду на рынке труда, создает лучшие стимулы к производительному труду, развитию предпринимательства и повышению эффективности производства. Это, в свою очередь, становится основой повышения общего благосостояния населения, а также наличия в стране большого количества малообеспеченных слоев населения. Оно негативно сказывается на общем развитии страны, устойчивом экономическом росте и благополучии всего населения.

Вот данные за 2018 год, которые правительство не любит вспоминать:

- доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума при предельном значении индекса 7 имеет фактическое значение 11, что в 1,6 раза хуже предельного критического значения;

- при предельном критическом уровне безработицы индекса 5 мы имеем фактическое состояние 5,5, что в – 1,1 раз хуже предельно критического значения.

Отсюда следует, что одной из важнейших задач государства является проведение такой экономической политики, которая не допустила бы неоправданно высокой дифференциации в доходах и уровне жизни населения. Формирование такой стратификации общества, которая обеспечила бы социальную стабильность и одновременно способствовала бы эффективному экономическому росту. В этой связи серьезной теоретической и практической проблемой становится определение «благоприятного» уровня дифференциации доходов населения. Такой подход стимулирует высокие темпы экономического роста и не приведет к социальным конфликтам в обществе. Речь идет о достижении такого уровня социальной однородности общества, при котором стимулы к производительному труду и предпринимательской деятельности не подавляются уравнительной системой распределения.

Литература

1.Постановление Правительства Кыргызской Республики от 25 марта 2011 года № 115.«Об утверждении Методики определения черты бедности». - Бишкек, 2011

2.Азимова Г.Р. Уровень жизни населения, безработица и формирование рабочих мест в современном Кыргызстане // Экономика труда, 2018. - № 1.

3.Поспелова Е.А., Казакова М.В. Неравенство доходов и экономическая сложность в зарубежных странах: есть ли взаимосвязь? // Экономические отношения, 2018. -№ 2. - doi: 10.18334/eo.8.2.39174.

4.Савина С.Е., Джакубов Н.К. Социальная защита и рынок труда в Кыргызской Республике // Экономика труда, 2018. - № 1.

*Токтомаматова Н.К., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*
*Боронов А., магистрант,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В последние годы банковские эксперты отмечают растущее влияние депозитной политики коммерческих банков на развитие их деятельности. Однако недостаточно развиты теоретические основы формирования, проблемы практической реализации и методы оценки депозитной политики.

Ключевые слова: Коммерческие банки, проблемы, формирование, политика, риск, вклад, ресурсная база.

PROBLEMS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF DEPOSIT POLICY

Annotation

In recent years, banking experts have noted the growing influence of the Deposit policy of commercial banks on the development of their activities. However, the theoretical foundations of formation, problems of practical implementation, and methods of assessing Deposit policy are not sufficiently developed.

Key words: Commercial banks, problems, formation, policy, risk, contribution, resource base.

В настоящее время коммерческие банки играют важную роль в мобилизации и перераспределении капитала, накоплении временно свободных инструментов и их размещении. Поэтому важнейшим элементом всей банковской политики является политика формирования ресурсов банка, которая исторически играла критическую и решающую роль в отношении активных операций.

Большая часть банковских ресурсов, которые формируются при проведении банковских операций, от эффективной и правильной организации которых зависит эффективность каждого банка. В этом контексте развитие коммерческого банка не может быть обеспечено без подробной и экономически обоснованной депозитной политики, которая должна учитывать деятельность кредитной организации, клиентов, выбранные приоритеты для будущего развития и совершенствования банка. социально-экономические рыночные условия.

Разработка политики для временного привлечения свободных СМИ осуществляется банками по следующим принципам:

- Получение от банков прибыли от привлечения депозитов и их цель дальнейшего использования?

- создание и поддержание оптимального уровня ликвидности банка?

- формулировка оптимального объема средств и достижение полученного рекорда на практике

- обеспечить доступность различных форм и типов банковских депозитов, обеспечивая совместимость и построение транзакций системы дифференциации депозитов (т. е. выбор различных хозяйствующих субъектов для снижения рисков и увеличения прибыли);

- активное использование «связи» процентной ставки по вкладам со сроком хранения (т. е. для создания ситуации, когда вкладчику выгодно вкладывать средства в банк в течение длительного времени);

Согласованность депозитных операций и кредитных операций по размерам и срокам вкладов и кредитов;

- обеспечение социально-экономической безопасности вкладчиков перед лицом инфляции (проценты по депозитам должны превышать инфляцию);

- желание минимизировать свободные, а не «на работе» средства на депозитных счетах;

- выявление, теоретическое развитие и практическое использование средств и возможности снижения суммы процентных расходов по привлеченным банковским вкладам.

Субъективные проблемы включают в себя:

- 1) масштабы деятельности и слабая капитальная база коммерческих банков;
- 2) отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств от клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- 3) недостаточный уровень и качество высшего и среднего звена управления;
- 4) Отсутствие научно обоснованной концепции депозитной политики в большинстве банков;
- 5) недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень маркетинговых исследований рынка депозитов; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и т. Д

Среди объективных проблем следующие:

- 1) прямое и косвенное влияние государства и государственных органов;
- 2) влияние макроэкономики, влияние мировых финансовых рынков на денежный рынок;
- 3) межбанковская конкуренция;
- 4) состояние денежного и финансового рынка Кыргызстана.

Формирование депозитной политики любого коммерческого банка является сложным и длительным процессом. На наш взгляд, основной проблемой является слабая база капитала, поскольку она напрямую влияет на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Масштаб деятельности, а также сумма получаемого дохода строго зависит от размера ресурсов, которые банк приобретает на рынке.

Формирование ресурсной базы, которая включает в себя не только привлечение новых клиентов, но и постоянно меняющуюся структуру источников ресурсов, является неотъемлемой частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка. Эффективное управление ответственностью подразумевает реализацию разумной депозитной политики. Специфика этой сферы деятельности заключается в том, что с точки зрения пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентов, с которой он гораздо более привязан, чем заемщикам. Ограниченные ресурсы, связанные с развитием банковской конкуренции, приводят к тесной привязанности к определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, зависимость от их банка очень высока.

Одна из проблем, с которой в настоящее время сталкиваются коммерческие банки, - формирование ресурсной базы. Ресурсная база напрямую влияет на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Сам масштаб коммерческого банка и, следовательно, размер получаемого им дохода, строго зависит от размера ресурсов, которые банк приобретает на рынке различных ресурсов и, в частности, депозитов. Отсюда и конкуренция между банками за привлечение ресурсов.

Исходя из вышеизложенного мы полагаем, что процесс оптимизации депозитной политики в настоящее время в современной банковской литературе большое внимание уделяется проблемам депозитной политики с точки зрения соблюдения ее требований по поддержанию банковской ликвидности путем регулирования соотношения между различными типами активов и обязательств по срокам погашения и спросу. коэффициенты, которые оценивают эти отношения.

Стабильность депозитной базы зависит от позиции, с которой ее следует учитывать: срочности, чувствительности к изменениям процентных ставок, характеризующих разброс их значений, и других.

При формировании стабильной депозитной базы банкам необходимо принять меры для минимизации негативного влияния досрочного возврата вклада. Возможность

открытия безотзывных вкладов или условно безотзывных вкладов (с правом применять к вкладчикам штрафы за досрочное снятие средств) окажет положительное влияние на устойчивость банка за счет повышения его ликвидности. Кроме того, для кредитных организаций защита от досрочной конфискации депозитов позволит в полной мере использовать депозиты домашних хозяйств для расширения среднесрочного и долгосрочного кредитования, необходимого экономике.

В свою очередь, чтобы стимулировать разработку безотзывных депозитов, а также компенсировать населению невозможность досрочного изъятия своих депозитов, банкам необходимо предлагать для депозитов с ограниченным периодом изъятия более высокую процентную ставку, чем традиционные депозиты. В этом случае банки обязаны информировать вкладчиков при заключении договора о наличии всех возможностей и ограничений.

Развитие специализированных депозитных услуг. Современные условия формирования оптимальной депозитной политики требуют открытия депозитных счетов с гибким режимом использования, депозитных операций с обязательным сочетанием кредитных услуг. Эти депозиты представляют собой гибрид классического срочного вклада и текущего счета.

Для наибольшего интереса клиентов и притока депозитов коммерческий банк может предложить выплату процентов по размещенным вкладам вперед с целью компенсации инфляционных потерь. В этом случае инвестор при размещении средств на определенный срок сразу получает свой доход. Однако в случае досрочного расторжения договора банк перечислит проценты по депозиту, а переплаченные суммы будут вычтены из суммы вклада.

Таким образом, в настоящее время формирование депозитной политики, отвечающей основным банковским критериям, связано в экономике. В то же время формирование депозитной политики должно осуществляться в рамках трех блоков подхода - ресурсного регулирования, формирования ресурсной базы, достаточной для банковской деятельности, оптимизации ресурсной базы и соответствующей ее отдельным элементам. Банки, которые имеют долгосрочные и стабильные обязательства, имеют явное конкурентное преимущество (при сопоставимой стоимости портфелей привлечения) на рынке, так как они имеют больше свободы выбора типа и продолжительности активных операций.

В настоящее время существуют общие теоретические и практические подходы к формированию депозитной политики в каждом банке с целью увеличения ресурсной базы. Для формирования эффективной депозитной политики мы предлагаем:

- ориентироваться на потенциальных инвесторов;
- разрабатывать новые конкурентоспособные продукты с набором услуг, ориентированных на разные категории инвесторов;
- разработать отдельную политику для VIP-клиентов;
- проводить активную рекламную политику;
- совершенствовать и внедрять системы удаленного обслуживания.

Исходя из вышеизложенного, мы определим основные проблемы в области депозитной политики и пути их решения. (таблица 1).

Таблица 1. Современные проблемы в области депозитной политики и пути их решения

Проблемы	Пути решения
Обеспечение сохранности вкладов	Страхование вкладов; повышение финансовой устойчивости и ликвидности банка

Ограничено в формировании ресурсной базы	Привлечение новых клиентов; интенсификация депозитной политики; анализ среды, сберегательного рынка, места и роли банка на этом рынке
Конкуренция в банковской сфере	Повышение привлекательности месторождений, применение новых технологий; улучшение качества обслуживания; укрепление имиджа банка; грамотная рекламная политика
Нестабильность в банковском деле районы в период кризиса и посткризисного периода	Взаимосвязь депозитных, кредитных и других операций банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости; диверсификация ресурсов банка с целью минимизации рисков; сегментация депозитного портфеля
Слабые стороны в организации депозитный процесс, отсутствие научно обоснованной концепции депозитной политики	Создание структурного подразделения, привлечение квалифицированные специалисты и обучение персонала

Таким образом, мы предполагаем, что формирование эффективной депозитной политики коммерческого банка позволяет поддерживать потенциал банка на адекватном уровне для современной экономики.

В целях повышения устойчивости банка необходимо руководствоваться следующими: взаимоотношениями по депозитным, кредитным и другим операциям банка с целью поддержания его стабильности и финансовой устойчивости; диверсификация ресурсов банка с целью минимизации рисков; сегментация депозитного портфеля (по клиентам); дифференцированный подход к различным группам клиентов. Кроме того, для повышения конкурентоспособности коммерческие банки должны искать возможности для совершенствования базовых технологий, внедрения новых банковских инструментов, обеспечения своей работы с помощью автоматизированной системы управления информацией и обработки данных, которая отвечает международным требованиям и стандартам; развивать банковский маркетинг.

Литература:

1. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. 2-е изд., переработанное и дополненное - М.: Финансы и статистика, 2000. - 464с.
2. Банковское дело: Справочное пособие / М.Ю. Бабищев, Ю.А. Бабищева, О.В. Трохова и др.; Под ред. Ю.А. Бабищевой. -М.: Экономика, 1994, 397 с.
3. Банковское дело: Учебник. В.И. Колесников, Л.П. Кроливецкая, Г.Н. Белоглазова и др. / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. 4-е изд., доп. -М.: Финансы и статистика, 2000, 464 с.
4. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина М.: Финансы и статистика, 1999. 576 с.
5. Казимагомедов А.А. Услуги коммерческих банков населению: Учебное пособие. С-Пб.: изд-во СПбУЭФ, 1994.
6. Камионский С.А. Наука и искусство управления современным банком / Моск. ин-т экономики, политики и права. М.: Interstamo Publishers, 1995. -48с.
7. Каримов Р.М. Моделирование региональной экономики и банковская система // Деньги и кредит, 2000. № 3. С.17-22

*Токтомаматова Н.К., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*
*Семетеева К., магистрант,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РЕГУЛИРОВАНИИ БЮДЖЕТА ГОСУДАРСТВА

Аннотация

В статье исследуются вопросы о роли бюджетного процесса в регулировании бюджета государства, построение бюджетной системы и эффективная организация бюджетного процесса.

Ключевые слова: Государственный бюджет, бюджетная система, устройство, система, регулирование.

THE ROLE OF THE BUDGET PROCESS IN THE REGULATION OF THE STATE BUDGET

Annotation

The article examines the role of the budget process in regulating the state budget, building a budget system and the effective organization of the budget process.

Key words: State budget, budget system, device, system, regulation.

Мне нужно уметь рассказать правду о долгожданных самообъективных потребностях в сегодняшнем фонде, выполнении экономических, социальных и политических функций. Бюджет любви к населению включается в категории: налоги, расходы, расходы и т. Д. Т. е., модернизация которой не меняется при переходе от социально-экономического образования другого. Этот авторитет позволяет нам определить экономическую категорию.

Государственный бюджет представляет собой экономические отношения между государством и институтами всех форм собственности и отдельными гражданами для формирования центрального фонда фондов с целью выполнения национальных задач и функций. Сущность государственного бюджета каждой страны определяется социально-экономической системой, характером, обязанностями и функциями государства.

Государственный бюджет является основным финансовым планом формирования и использования национальных денежных средств фонда.

В системе управления бюджетом, как уже упоминалось выше, она играет ведущую роль. Это доминирующее положение бюджета в финансировании также обусловлено специальными организационными формами построения фискальной системы и принципами бюджетного устройства.

Чтобы определить фискальную корректировку Кыргызской Республики, вы должны, во-первых, определить, какие связи составляют фискальную систему демократии, и, во-вторых, определить, какие доходы и расходы и в каких областях включены в каждый бюджет.

Построение фискальной системы Республики Кыргызстан, разделение на отдельные виды бюджетов и их взаимосвязь характеризуют бюджетное устройство Республики Кыргызстан.

В общем виде фискальная система определяется государственной системой как доминирующая, объединяющая, народная демократия, построенная в начале законодательного, светского государства.

Фискальная система Республики Кыргызстан состоит из независимых республиканских и местных бюджетов Республики Кыргызстан.

Основой бюджетной независимости является наличие определенных законодательством Республики Кыргызстан собственных источников доходов всех звеньев системного бюджета.

Государственный бюджет на текущий год представляется Правительством Республики Кыргызстан после утверждения местных бюджетов, а также годового отчета о его исполнении - до 20 мая года, следующего за отчетным. Отчет об исполнении бюджета также содержит информацию о реализации программы государственных инвестиций. Единство бюджетной системы является одним из проявлений финансовой централизации в Кыргызской Республике.

Во-первых, большая часть ресурсов Кыргызской Республики направляется в национальный бюджет, который «обеспечивает необходимые инструменты для финансирования демократического значения для экономического и культурного строительства и обороны страны».

Во-вторых, право определять налоги и доходы, которые идут в бюджеты образования, как демократические, так и местные.

В-третьих, действующее законодательство в значительной степени предусматривает центральный процесс получения доходов из национального и местных бюджетов. Закон Республики Кыргызстан «Об основных правах бюджета» сокращает для этих бюджетов ряд источников доходов, которые поступают к ним полностью и непрерывно в каждом финансовом году.

В-четвертых, существует определенная концентрация на формировании демократического бюджета и местных бюджетов. Процесс утверждения бюджета идет сверху вниз. Сначала утверждается государственный бюджет Республики Кыргызстан, затем на основе местных бюджетов. Таким образом, фискальная система Республики Кыргызстан имеет две составляющие структуры, включая национальный бюджет и местные бюджеты.

Республиканский бюджет составляется и дополняется правительством Кыргызской Республики, местными бюджетами, местными государственными администрациями, органами местного самоуправления и айыл окмоту. Республиканский бюджет рассматривается и утверждается Жагорским Кенешем, местные бюджеты - местным Кенешем.

Таким образом, особенность бюджетного устройства заключается в том, что каждому органу государственной исполнительной власти в центре и на местах предоставляется право иметь собственный бюджет.

Государственный бюджет играет очень активную роль в процессе исполнения бюджета, координирует всю эту работу, направляет бюджетную систему на реализацию определенных дополнительных мер, обеспечивающих реализацию и перевыполнение плана мобилизации доходов, строгую экономию государственных расходов, бесперебойное финансирование всех запланированных мероприятий.

Министерство финансов Кыргызской Республики ежегодно рассчитывает расширенные прогнозные показатели государственного (консолидированного) бюджета Кыргызской Республики на следующий год, а также формирует государственный (консолидированный) бюджет и годовой отчет о его исполнении путем подведения итогов утвержденного в установленном порядке. и ежегодные отчеты об их выполнении.

Государственный (консолидированный) бюджет Кыргызской Республики концентрирует часть валового внутреннего продукта (ВВП) государства, является основным финансовым планом формирования и использования фонда его фондов и является оценкой доходов и расходов соответствующих органов государственной власти.

Таким образом, государственный бюджет является важным фактором, обеспечивающим единство всей бюджетной системы государства.

Выполнение функций, возложенных на него государством, связано с наличием необходимых финансовых ресурсов, что, в свою очередь, требует концентрации в бюджете части созданных в государстве средств.

В ходе мобилизации этих средств в бюджет и их использования возникают финансовые отношения между государством, налогоплательщиками и получателями

бюджетных ассигнований. Эти отношения строятся в соответствии с бюджетной политикой, разработанной и осуществляемой властями. Фискальная политика включает действия государственных и территориальных органов власти в налоговой, денежно-кредитной, ценовой и других сферах финансов. Фискальная политика реализуется в основном в ходе работы, проводимой властями для мобилизации средств в бюджет и их использования, т.е. во время бюджетного процесса.

Большое значение для установления правильных отношений между звеньями бюджетной системы имеет четкое разграничение доходов и расходов для отдельных бюджетов. Важнейшим условием решения проблемы является определение подчиненности предприятий, организаций и учреждений. Каждый из них может вступать в отношения с бюджетом по платежам и ассигнованиям на основании его подчиненности: предприятие центрального подчинения - с центральным бюджетом (независимо от того, находится ли оно в каком-либо регионе), областной бюджет, районное подчинение - с бюджет.

Таким образом, эффективная организация бюджетного процесса независимо от экономической модели должна основываться на требованиях:

- наличие государственных институтов, которые выполняют четко определенные функции, основанные на формальных правилах, которые взаимодействуют друг с другом в процессе принятия оптимальных решений

- наличие юридически установленных, четких, подробных процедур, норм и принципов бюджетного процесса, которые обеспечивают, с одной стороны, ответственность и, с другой стороны, побуждают выборных представителей и государственных служащих реагировать на общественные нужды, которые с большей вероятностью будут служить принятию решений в общественных интересах;

- открытость и прозрачность планирования и использования ресурсов государственного бюджета;

- финансирование текущих и принятых обязательств государственных органов перед обществом и отчетность о результатах использования ими средств для предоставления услуг и политики;

- расширение полномочий и ответственности участников бюджетного процесса за эффективное и рациональное использование государственных ресурсов.

Как видите, применение требований эффективности и результативности бюджетного процесса в разных странах на практике реализуется в зависимости от экономической политики страны.

Литература:

1. Андреева А.А. Роль бюджетной системы в обеспечении экономической безопасности / А.А. Андреева, О.Н. Горбунова // Державинские чтения : материалы XXII всерос. науч. конф. - Тамбов, 2017. - С. 540-545.

2. Петровская А.В. Формирование и исполнение региональных бюджетов: проблемы и перспективы / А.В. Петровская, М.В. Косивченко // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2016. - №7-7. - С. 87-89

3. Алиев Б.Х. Повышение эффективности бюджетных расходов регионов: проблемы и перспективы / Б.Х. Алиев, М.Ш. Велиев // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2017. - №5. - С. 249-253.

4. Золотарева Г. И. Бюджетная система Российской Федерации : учебник для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" / Г. И. Золотарева, Н. И. Смородинова ; Сибирский гос. аэрокосмический ун-т им. М. Ф. Решетнева. – М. : КноРус, 2015. – 232 с. : ил., табл.

5. Минаева Е. А. Особенности государственного финансового контроля как элемента программно-целевого управления расходами бюджета // Финансы и кредит. – 2014. – № 3. – С. 56-64

*Омошев Т.Т., к.п.н., профессор,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Сулайманова Д.К., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы оптимизации государственных расходов на социальную защиту на основе моделирования. Приведены прогнозные расчеты на прогнозируемые годы с помощью математических расчетов. Предложены пути улучшения социальной защиты по Кыргызской Республике.

Ключевые слова: оптимизация, государственные расходы, социальная защита, моделирования

МОДЕЛДӨӨНҮН НЕГИЗИНДЕ СОЦИАЛДЫК КОРГООНУН МАМЛЕКЕТТИК ЧЫГЫМДАРЫН ОПТИМАЛДАШТЫРУУ

Аннотация

Бул макалада моделдөөнүн негизинде социалдык коргоонун мамлекеттик чыгымдарын оптималдаштыруу маселелери каралган. Божомолдук жылдарга карата божомолдук эсептер математикалык эсептөөнүн негизинде жүргүзүлгөн. Кыргыз Республикасынын социалдык коргоосун өркүндөтүү жолдору да каралган.

Негизги сөздөр: оптималдаштыруу, мамлекеттик чыгымдар, социалдык коргоо, моделдөө

OPTIMIZATION OF THE PUBLIC EXPENDITURES ON SOCIAL PROTECTION ON THE BASIS OF MODELING

Annotation

In this article questions of optimization of the public expenditures on social protection on the basis of modeling are considered. Expected calculations for the predicted years by means of mathematical calculations are given. Ways of improvement of social protection on the Kyrgyz Republic are offered.

Keywords: optimization, public expenditures, social protection, modeling

В современных условиях на содержание и подъем социальной инфраструктуры финансовые ресурсы следуют из нескольких источников бюджета, внебюджетных фондов, средств юридических и физических лиц.

Необходимость увеличения или повышения материального и культурного уровня населения Кыргызской Республики ставит новые вопросы перед всеми отраслями социальной, повседневной инфраструктуры, требует их развитие и улучшение.

Дальнейшие развития сети предприятий общественно бытовой инфраструктуры пойдет по пути их численности роста с целью удовлетворения надобностей населения увеличения качества его обслуживания, внедрения, достижений научно-технического прогресса, рациональной организации сети предприятий социально-бытовой инфраструктуры в зоне застройки.

Роль финансов проявляется в следующем: экономической стабилизации; трансформации экономических отношений; адаптации финансовой системы к рыночным преобразованиям; стимулировании инвестиционной активности; решениям социальных задач.

Финансы играют решающую роль в привлечении инвестиций, создания благоприятных условий для функционирования рынка капиталов. Финансы играют важную роль в решении социальных задач обеспечения необходимыми средствами финансирования социальной среды. Социальная сущность бюджета определяется с одной стороны, уровнем налогового времени для отдельных групп населения и экономических субъектов, с другой направленностью использования бюджетных средств.

Особенности финансового обеспечения рациональной сферы заключается в следующем: особенности осуществления социальной политики в секторах экономики, социальной сферы различных регионов; современной формы финансового предоставления инновационной сферы с участием государства.

Увеличения материального и культурного уровня населения страны должны ставить новые задачи перед всеми отраслями социальной-бытовой инфраструктуры, требует их развития и совершенствования.

Главной задачей социально-бытовой инфраструктуры является повышения качества и ассортимента оказываемых населением услуг, комплексности обслуживания.

Для реализации данной задачи требуется дальнейшее увеличение капитальных вложений и эксплуатационных затрат в этих отраслях. При стабилизации тарифов на оказываемые услуги это приведет к снижению темпов роста доходов, организацией сферы обслуживания. С проблемой рентабельности этих отраслей и их взаимоотношений с бюджетом в перспективе связаны вопросы о платности услуг и размере тарифов.

Особенности деятельности организаций поддержания состоит из части их услуг населения устраивается на платной основе, а часть на бесплатное или льготное. Бесплатное распределение материальных благ и услуг разрешает нашему обществу более целенаправленно реализовать свои цели активно проникать в формирование структуры потребления. Так же бесплатность услуг не должны сдерживать рост потребления каких-либо благ, и поэтому если население обладает возможностью и готово увеличить общий объем потребления того или другого продукта или услуг, надо представить ему эту возможность, увязав потребление этого блага с количеством и основание модернизации системы социальной защиты граждан должны быть положены последующие принципы.

Принцип общегосударственной ответственности – постоянная активность по созданию условий для беспроигрышной социальной защиты населения целесообразно происходящим в обществе изменениям; по поправке их социального положения путем необходимого материально технического, кадрового и организационного оснащения соответствующих институциональных структур; исполнение обязательств по предупреждению бедности и связанных с вынужденной миграцией, чрезвычайным ситуациям природного и техногенной установки.

Принцип равенства всего народа – равное право на защиту взаимопомощь в трудных жизненных ситуациях, вне зависимости от социального положения, национальности, места жительства, политических и религиозных принципов экономического вклада на акцептование решений относительно своей жизнедеятельности, обеспечение равных возможностей самореализации в трудовой сфере и общественной деятельности.

Развитие социальной защиты населения обязано происходить путем концентрации усилий на поочередной реализации мер по усилению и расширению налаженности социального обслуживания населения обеспечивающей государством степень социальной защиты. Для решения установленных задач по развитию социальной защиты населения нужно:

- улучшение порядка реакции социальной политики между органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, предприятиями и организациями различных собственности;

- повышения ответственности всех органов власти за ее реализацию;

- усовершенствование кадровой политики в системе социальной защиты населения, в том числе повышение социальной защищенности социальных работников;

- использование международного опыта для адаптации системы социальной защиты населения к реалиям рыночной экономики;

- организации лицензирования деятельности государственных структур, физических лиц и государственных служб, занятых оказанием социальных услуг населению;

- предоставление максимальной реализации общепринятых федеральных и

областных программ социальной защиты населения, и повышение минимального размера оплаты труда, предельное приближение его к размеру прожиточного минимума трудоспособного человека и качеством его труда.

Таблица 1. Финансовые расходы осуществления операционной деятельности социальной защиты (млн. сом.)

	2011	2012	2013	2014	2015
Социальная защита	14182,6	17490,1	20356,5	23297,5	24813,1

Источник: Статистический ежегодник Кыргызской Республики 2011-2015 гг., -Бишкек, 2016

На основе статистических данных в рассматриваем таблицу 1, определим вида трендовых уравнений. Подбор наилучшей формулы для аналитической замены исходного динамического ряда экономического показателя осуществляется в несколько этапов. На первом этапе создают график исходного динамического ряда и путем сравнения его с графиком подходящих функций (линейной, логарифмической, полиномиальной, степенной и экспоненциальной). Внутри рассматриваемого периода времени из пяти графиков функций самым близким оказалась полиномиальная затем степенная. Рассматриваемые графики на рассматриваемый период, изучая характер изменения этих функций подберем степенную функцию, так как начиная с 2018 года график медленно падает вниз. Значит в качестве трендового уравнения регрессии берем степенную функцию вида:

$$Y_p = a \cdot t^b \quad (1)$$

На втором этапе обе части уравнения регрессии (3.2.1) логарифмируем и сведем к линейному уравнению регрессии:

$$Y = a + b \cdot T \quad (2)$$

где $a = \ln a$, $T = \ln t$

Применяя относительно уравнения линейной регрессии (2) методом наименьших квадратов, относительно a и b получим систему двух уравнений с двумя неизвестными. Решая определим, что $a = 9,454545$, $b = 0,3547$

$$Y = 9,454545 + 0,3547 \cdot T \quad (3)$$

Переходя от T и Y соответственно t и y , получим нелинейные трендовые уравнения вида:

$$Y_p = 13981 \cdot t^{0,3547} \quad (4)$$

Представляя вместо t значения от 1 до 5 включительно, получим следующие расчетные значения:

$$Y_{p(2013)} = 13981; \quad Y_{p(2013)} = 17877,78; \quad Y_{p(2013)} = 20643,02; \\ Y_{p(2014)} = 22860,67; \quad Y_{p(2015)} = 24743,601; \quad (5)$$

Уравнение нелинейной регрессии дополняется показателем тесноты связи. В данном случае это индекс детерминации:

$$g_{ty} = \sqrt{1 - \frac{\tau_{ост}^2}{\tau_y^2}} \quad \text{и} \quad \bar{y} = 20027,96 \quad (6)$$

Сначала определяется:

-общая дисперсия результативного признака y :

$$\tau_{ост}^2 = \frac{1}{5} \sum (y - \bar{y})^2 = \frac{1}{5} (34168233,53 + 6440733,38 + 108504,36 + 10689891,81 + 22897564,82) = 76363785,57$$

-остаточная дисперсия:

$$\tau_y^2 = \frac{1}{5} \sum (y - y_p)^2 = \frac{1}{5} (40642,56 + 150295,7824 + 82093,7104 + 317160,4489 + 472154,005) = 118038,5003$$

то индекс детерминации g_{ty} определено по формуле и она будет равным: $g_{ty} =$

0,999

Величина данного показателя находится в пределах, $0 \leq g_{ty} \leq 1$, этот показатель очень близок к единице и поэтому уравнения регрессии (4) считается очень надежным.

Индекс детерминации используется для проверки существенности в целом уравнения регрессии по F – критерию Фишера: $F = \frac{g_{ty}^2}{1 - g_{ty}^2} \cdot 3 = 1497$

Фактическое значения F – критерию Фишера $F_{\phi} = 1497$ сравнивается $F_{\text{табл}} = 10,13$ и $F_{\phi} = 1497 > F_{\text{табл}} = 10,13$. Отсюда следует, что уравнения нелинейной регрессии (4) является статистически значимым. Поэтому на основе уравнения (4), можно осуществлять прогнозные расчеты.

Зная расчетных значений Y_p и на основе фактических значений $Y_{\text{ср}}$, определяется ошибка аппроксимации: $\varepsilon = \frac{1}{5} \sum \frac{|y_{\phi} - \hat{y}_p|}{y_{\phi}} \cdot 100\% = 1,44\%$

Эта цифра 1,44 свидетельствует о том, что такая ошибку аппроксимации можно использовать при прогнозировании результативного показателя. Для определения прогнозных значений, с этой цели в уравнении (4), вместо t последовательно подставляем значения от 6 до 10 включительно тогда определяется следующие прогнозные результаты объема на социальные защиты по Кыргызской Республике:

$$\begin{aligned} Y_{\text{пр}(2016)} &= 26396,63 \text{ (млн. сомов);} & Y_{\text{пр}(2017)} &= 27880,118 \text{ (млн. сомов);} \\ Y_{\text{пр}(2018)} &= 29232,3853 \text{ (млн. сомов);} & Y_{\text{пр}(2019)} &= 30479,51512 \text{ (млн. сомов);} \\ Y_{\text{пр}(2020)} &= 31640,1283 \text{ (млн. сомов);} & & \end{aligned} \quad (7)$$

Отсюда видно, что в 2020 г. объем государственных расходов на социальную защиту увеличиться в 2,2 раза. На прогнозируемые годы темп роста соответственно составляют: 106,4%, 105,6%, 104,8%), 104,3%, 103,8% т.е. темп прироста от 6,4% постепенно на прогнозируемые годы снижается до 3,8%. С учетом ошибки аппроксимации можно определить доверительные интервалы прогнозируемого показателя и это представлена в следующей таблице.

Таблица 2. Результативный показатель объема государственных расходов на социальную защиту

Годы	Объем государственные расходы на социальную защиту	Доверительные интервалы	
		верхний	нижний
2016	26396,63	26776,742	26016,518
2017	27880,118	28281,592	27478,6443
2018	29232,3853	29653,332	28811,14393
2019	30479,51512	30918,42014	30040,61012
2020	31640,1283	30935,12397	31184,51045

Таким образом, результативный показатель объема государственных расходов на социальную защиту, на прогнозируемый период 2016-2020 гг. могут измениться в таких интервалах.

Это даст возможность к эффективному планированию и управлению. С целью совершенствованию объема социальной защиты следующих направлений:

-первое предполагает обеспечение государством широкого диапазона услуг и создание им критерий для других производителей услуг, поощрение решения общественных проблем другим субъектами гражданского общества;

-второе направление ставит акцент на становление государственной службы,

ослабление государственных затрат, регулирование полномочий по решению осложнений частному и «третьему» сектору увеличение прозрачности функционирования и концепции демократического контроля за циклом принятий и содержанием управленческих решений.

С другой стороны, оно нацеливается на стимулирование внутри эффективной работы госаппарата: децентрализацию и демократизацию движения принятия управленческих решений, обширное внедрение передовых управленческих технологий, в том числе действенную мотивацию работы госслужащих и социальных работников, обширное использование информационных технологий, менеджмента качества.

При этом сама социальная политика и спонсорство должны стать иными просвещенными, научными, технологическими, контролируемыми. С учетом изложенного необходимым представляется назначение следующих трех приоритетных течений оптимизации системы социального населения на региональном уровне:

1. Оптимизация налаженности государственного управления социальной защиты населения;

2. Развитие негосударственных субъектов социальной защиты населения и расширение их взаимодействия с органами власти;

3. Развитие самозащиты населения. Для системы реализации данных направлений предоставляется необходимым определение стратегии долгосрочного развития региональной системы социальной защиты населения.

В этой связи первоочередной задачей, на наш взгляд считается разработка концепции развития налаженности социальной защиты населения Кыргызской Республики, раскрывающей механизмы решения поставленных задач. Отсутствие программного межведомственного документа, ставшего ясные цели и направленности совершенствования социальной защиты в регионе, характеризующего задачи всех ее субъектов. Ощутимо снижает эффективность социального развития. Предоставленная концепция могла бы включать последующие разделы и направления:

1. Принципы социальной защиты населения преимущества в работе органов государственной власти и других объектов социальной защиты населения, усовершенствование системы минимальных социальных стандартов;

2. Определение критериев социальной защищенности, планирование периодичности их корректировки и прогнозирование изменения соответствующих показателей;

3. Развитие негосударственных субъектов защиты;

4. Обеспечение взаимодействия различных уровней и субъектов управления социальной защитой населения;

5. Выравнивание территориальных различий в организации социальной защиты населения и обеспечение доступности;

6. Социальных услуг повышения эффективности «государственного менеджмента» в сфере системы социальной защиты населения, совершенствование информационной работы.

Современная концепция социальной защиты должны исходить из того, что она не должна сводится к безвозмездной помощи. Главным субъектом социальной защиты трудоспособных граждан является человек, реализующей свои потребности и интересы в сфере социально-трудовых отношений.

Использованная литература:

1. Омошев Т.Т. Оптимизация объема обеспечения (снабжение) электроэнергией, паром и кондиционерным воздухом по Ошской области на основе моделирования. Республиканский научно-теоретический журнал Известия ВУЗов Кыргызстана, №6, Бишкек 2017.

2. Омошев Т.Т. Совершенствование экономического роста на основе модернизации производства аграрного сектора Кыргызстана. Республиканский научно-теоретический журнал Известия ВУЗов Кыргызстана, №, Бишкек 2017.

3.Омошев Т.Т. Оптимизация количественных и качественных показателей экономического роста на основе новых информационных технологий Республиканский научно-теоретический журнал Известия ВУЗов Кыргызстана, №, Бишкек 2017.

4.Омошев Т.Т. Пути совершенствования и оптимизации производства продукции животноводства по Жалал-Абадской области на основе новых информационных технологий технологии и инновации. Республиканский научно-теоретический журнал Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана Кыргызстана, Бишкек, 2017.

5.Сулайманова Д.К. Оценка продовольственного потенциала Кыргызстана. Республиканский научно-теоретический журнал Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана, №10, Бишкек 2017.

*Сулайманова Д.К., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Султаналы кызы А., магистрант,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы экономической развития государства и повышения конкурентоспособности. А также затронуты проблемы влияющие на инновационному развитию страны, внедрение и контроль за инновационными процессами. Пути использования интеграционных возможностей научно-технического и экономического сотрудничества стран ЕврАзЭС.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, развития экономики, проблемы, управление инновационной деятельностью, национальная безопасность.

ИННОВАЦИЯЛАР АТААНДАШТЫКТЫ ЖОГОРУЛАТУУНУН ФАКТОРУ КАТАРЫ

Аннотация

Бул макалада мамлекеттин экономикалык өнүгүүсү жана атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү жогорулатуу маселелери каралат. Ошондой эле, өлкөнүн инновациялык өнүгүүсүнө, инновациялык процесстерди жайылтууга жана контролдоого таасир эткен көйгөйлөр айтылган. ЕврАзЭС өлкөлөрүнүн илимий, техникалык жана экономикалык кызматташтыгынын интеграциялык мүмкүнчүлүктөрүн пайдалануу жолдору берилген.

Негизги сөздөр: инновация, инновациялык ишмердүүлүк, экономикалык өнүгүү, көйгөйлөр, инновациялык ишмердүүлүктү башкаруу, улуттук коопсуздук.

INNOVATION AS A FACTOR FOR INCREASING COMPETITIVENESS

Annotation

This article discusses the issues of economic development of the state and increasing competitiveness. Also, problems affecting the innovative development of the country, the introduction and control of innovative processes are touched. Ways to use the integration capabilities of scientific, technical and economic cooperation of the EurAsEC countries.

Keywords: innovation, innovation, economic development, problems, innovation management, national security.

В настоящее время в мире отмечается переход к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики знаний, базирующейся на генерации, распространении и использовании знаний и коммерциализации результатов интеллектуальной собственности. Осуществляется интенсификация производства с использованием новых научно-технических результатов, предопределяющая резкое сокращение инновационного цикла, ускорение темпов обновления продукции и технологий.

В современных условиях достижения науки и технологий стали определять динамику экономического роста и уровень конкурентоспособности государств, степень обеспечения их национальной безопасности и интеграции в мировую экономику.

Развитые страны уже перешли к качественно новой стадии социально-экономического развития, основным содержанием которой является создание экономики, основанной на новых знаниях, и базирующейся на высокоэффективных национальных инновационных системах. В последние годы подавляющая часть прироста валового внутреннего продукта в этих странах получена за счет новых знаний, воплощенных в технологиях и оборудовании, организации производства, системах, услугах, кадрах.

Поэтому важным звеном в экономическом развитии государств и повышении их конкурентоспособности становятся создание и внедрение инноваций, а также сотрудничество в области инновационной политики.

От внедрения инноваций с точки зрения их конкурентоспособности, можно получить следующие эффекты:

во-первых, повышение конкурентоспособности товара, создающее конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу;

во-вторых, привитие новых потребностей, создающее конкурентные преимущества на отдаленную перспективу;

в-третьих, повышение эффективности производства, трансформирующее конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность предприятия.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется масштабными глобализационными процессами, беспрепятственной миграцией основных факторов производства: капитала, рабочей силы и других финансовых и материальных потоков, которые предполагают существенные изменения в развитии национальных экономик развивающихся государств, с точки зрения их успешного конкурентного механизма развития.

В соответствии с международными стандартами инновация есть конечный результат инновационной деятельности, воплотившийся в качестве нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в производственной деятельности.

Различные виды инноваций: технические, организационные, управленческие по-своему влияют на разные виды конкурентоспособности. Так, например, полезные нововведения в организации труда и управлении персоналом позволяют сократить потери рабочего времени и трудоемкость, или, введение в оборот нового энергосберегающего оборудования и безотходных и малоотходных технологий существенно снижают материалоемкость и энергоемкость. Эти же инновации параллельно повышают экологичность и рациональность. Плюс, применение этих инноваций в комплексе существенно влияет на экономическую составляющую конкурентоспособности – снижает издержки, и, как следствие, может снизить цену товара или услуги. И, наконец, психологическая составляющая. Ни для кого не секрет, что обновление дизайна изделия, что также является своеобразной инновацией, следование моде и стилю явно привлекает покупателя. Так же и с услугами – внедрение новых технологий, используемых для их оказания, даже некоторая оригинальность во внешнем виде и поведении обслуживающего персонала может стать большим плюсом для обслуживающей организации.

Привлечение информационных ресурсов в нынешних экономических условиях является одним из важнейших факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Из уникальной информации, выраженной либо в новой технологии, секрете производства («ноу-хау»), либо в оригинальном рациональном построении управления предприятием, затратами, ресурсами, либо в интересной программе продвижения продукции до потребителя возникает самое главное – инновация, нововведение, позволяющее поднять потребительские качества и снизить цены, то есть, увеличить конкурентоспособность. В структуре затрат «инновационной» фирмы существенное место занимают затраты на поиск ценной информации и внедрение инноваций.

В развитых и развивающихся странах приходит понимание, что только на базе объединения ресурсных, интеллектуальных и других факторов производства возможна успешная конкурентная деятельность. Участие в таких блоках позволит республике совершить новый качественный рывок в области освоения, применения, использования и управления инновационными процессами, что приведет к усилению конкурентоспособности страны и усилению национальной безопасности.

Формирование инновационной системы Кыргызской Республики и развития страны, сталкивается с такими проблемами, как:

-недостаток собственных средств для расширения данного вида деятельности;

-высокая стоимость нововведений, экономические риски и длительные сроки окупаемости;

- отсутствие фондов, специализирующихся на поддержке инновационного предпринимательства;
- низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства;
- низкая инновационная активность абсолютного большинства предприятий реального сектора экономики;
- отсутствие экономического взаимодействия между научными учреждениями, ВУЗами, элементами инновационной инфраструктуры, новых технологий на внутренний и мировой рынки;
- недостаточная привлекательность научных организаций и инновационно-активных предприятий как объекта инвестиций и кредитования.

Для устранения сложившейся ситуации необходимо предпринять меры по развитию современной материально-технической базы исследований. Внедрение новых информационных технологий позволит организовать непрерывный мониторинг научно-технического потенциала более тесное взаимодействие между наукой, образованием, промышленностью и социальной сферой. Особое внимание должно быть уделено созданию телекоммуникационной инфраструктуры для обмена информацией, поддержке существующих информационных сетей и их совместимости с глобальными сетями. Хорошо развитая система подготовки научных кадров – это основа воспроизводства научно-технического потенциала страны. При этих условиях можно привлечь в науку талантливую молодежь и способствовать возвращению в Кыргызстан уехавших за рубеж ученых. Также необходимо активно использовать интеграционные возможности научно-технического и экономического сотрудничества стран ЕврАзЭС.

Поэтому для Кыргызской Республики и ее соседей открываются огромные перспективы в виде успешного сотрудничества и освоения инновационных знаний и умений, которое должно быть построено на гуманистических началах и учете интересов каждого из участников этих процессов. Успешное вовлечение Кыргызской Республики в создание, внедрение и контроль за инновационными процессами позволит стране не только усилить свои конкурентные позиции в этой области, но и позиционировать себя в новой роли – страны с инновационным типом развития.

Использованная литература:

- 1.Беспалов Д.А. Инновации как базовый фактор повышения конкурентоспособности Бишкек 2015.
- 2.Наабер Ю.Р., Акчурина О.Л., Островская Е.С. Приоритеты инновационной деятельности экономики Кыргызстана и стран ЕАЭС. Журнал Экономические отношения. Октябрь-декабрь 2018.
- 3.Мусакожоев Ш. М. Модернизация технологических основ развития национальной экономики. Бишкек: Центр экономических стратегий при МЭРТ КР, 2009.
- 4.Салтыков Б. Г. Национальная инновационная система: проблемы и перспективы. 7 декабря 2001 г.
- 5.Статистический ежегодник Кыргызской Республики. Бишкек: Нацстатком КР, 2019.
- 6.Анализ тенденций и проблемы экономического развития регионов Кыргызской Республики на современном этапе. Нацстатком КР, Бишкек, 2019.

Жанузакоев Б.Ш., э.и.к., доцент,
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан
Махмудов А.А., магистрант
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан

АГРАРДЫК ЭКОНОМИКАЛЫК СЕКТОРДО ЭСЕПТИ УЮШТУРУУДАГЫ ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨР

Аннотация

Бул макала өлкөнүн агрардык секторунда бухгалтердик эсепти уюштуруунун өзгөчөлүктөрүн чагылдырат жана айыл чарбасындагы биологиялык активдерди эсепке алуу үчүн синтетикалык эсептерди сунуштайт.

Негизги сөздөр: Айыл чарба, биологиялык активдер, биотрансформация, өсүмдүктөр, жаныбарлар, синтетикалык эсептер, суб-эсептер, ФОЭС

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В данной статье отражены особенности организации учета аграрного сектора страны и предложены синтетические счета для учета биологических активов в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: Сельское хозяйство, биологические активы, биотрансформации, растений, животных, синтетические счета, субсчета, МСФО.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY

Annotation

This article reflects the features of the organization of accounting for the agricultural sector of the country and proposed synthetic accounts for accounting for biological assets in agriculture.

Keywords: Agriculture, biological assets, biotransformation, plants, animals, synthetic accounts, sub-accounts, IFRS

Айыл чарба өндүрүшүнүн негизин жер жана жандуу организмдер түзөт. Таалаачылыкты жер жана өсүмдүктөр түзсө, мал чарбачылыкты малдар ж.б. жаныбарлар түзөт. Кыргызстан жалпы аянтынын 34% зын айыл чарба багытында колдонгон агрардык өлкө.

Айыл чарба сектору башка тармактардан табигый жагынан гана эмес, башкаруу жана экономиканы уюштуруу жагынан да өзгөчөлөнөт. Ал адабият булактарында кеңири берилген [1,2]. Алар төмөнкүлөр:

- айыл чарбасы жер жана жандуу организмдер менен байланышкан;
- айыл чарба өндүрүшүнөн узак мезгилдерде жыйынтык алынат. Мисалы, малдын өсүп-жетилүүсү менен төл алынат, өсүмдүктүн бышып-чоңойуусу менен түшүм, продукция алынат ж.б.у.с.
- айыл чарба өндүрүшү ачык асман алдында климаттык шарттар менен байланышат;
- айыл чарба өндүрүшүндө түрдүү техникалык механизмдер колдонулат.

Аталган өзгөчөлүктөр, айыл чарбалык ишмердүүлүктү башкарууга же андагы экономиканы пландоого, бухгалтердик эсепти уюштурууга таасирин тийгизет.

Кыргызстан эгемендүү өлкө болгондон баштап, өлкөдөгү эсеп-отчеттук тутуму Каржылык отчеттуулуктун эл аралык стандарттарына (КОЭС) негизделе баштады. Бул жараянда эсептик объектилердин аталуусу да жаңыланууда. Айыл чарба ишмердүүлүгүнө КОЭС (IAS) №41 «Айыл чарбасы» коюлгандан баштап, анын эсеп жаатына да жаңылык киргизилүүдө. №41 стандарт айылчарба эсебине биологиялык актив түшүнүгүн киргизди жана ал – жандуу өсүмдүктөр жана жаныбарлар менен аныкталат. Бул стандартта айыл чарба ишмердүүлүгүндөгү объектилер деп биологиялык активдер жана айыл чарбалык

продукциялар аталат. Биологиялык активдерди таануу төмөнкү белгилердин болуусун шартташ керек:

- ишкананын көзөмөлүндө болуп жана ага келечекте пайдалуу болуусу;
- өздүк наркынын же адилеттүү наркынын ишенимдүү аныкталуусу.

Демек, ишкана каражатты өз алдынча материалдык же материалдык эмес катары карап көзөмөл жүргүзүп ага юридикалык жактан ээлик кыла алса, ал объектилердин наркы ишенимдүү бааланса, анда алар биологиялык активлер деп саналат. Демек, №41 стандартта берилгендей эле, биологиялык актив ушуларга жооп берген айыл чарба ишмердүүлүгүндөгү колдонуучу өсүмдүктөр жана жаныбарларды камтыйт.

Биологиялык активдер сандык жана сапаттык өзгөрүүлөргө кабылат. Айыл чарба ишмердүүлүгүнүн айырмалоочу белгиси болуп биотрансформацияны башкаруу менен туруктуу шарттарды түзүп берүү аналат (кыртышты иштетүү, азык-заттардын, нымдуулуктун, температуранын, жарыктын ж.б. жетиштүү деңгээли). №41 стандарт боюнча башкарылбаган биологиялык булактардан продукция алуу (көлдөрдөн балык тутуу, табигый токойлордон жыгач даярдоо) айыл чарба ишмердүүлүгү деп саналбайт.

Айыл чарба ишмердүүлүгүндөгү биотрансформация сапаттык (генетикалык мүнөздөмөлөрү, бышкандыгы, белоктордун, майлардын өлчөмү ж.б.) жана сандык (төл, түшүмдүүлүк, жумуртка тууш ж.б.) көрсөткүчтөрдү баалоону жана көзөмөлдөөнү талап кылат.

Каралган булактарда биотрансформация жаныбарлардын жана өсүмдүктөрдүн санынын өсүшүнө, алардын сапатынын жакшыруусуна же дегенерацияга кабылуусуна, б.а. алардын санынын азаюусуна же сапатынын начарлоосуна, ошондой эле, алардан кошумча сандагы айыл чарбалык продукцияларды кайра өндүрүүлөрдүн алып келүүсүн түшүндүрөт [1, 3.].

№41 стандартта айыл чарба каражаттары биологиялык активдерге жана айыл чарба продукцияларына бөлүштүрүлөт. Мындай бөлүштүрүлүү чарбалык-каржылык ишмердүүлүктөгү ишкана-уюмдар үчүн 2002-жылы кабыл алынган счеттук планда каралаган [4].

Биологиялык активдерди түрлөрүн аныктоо чечимдерди кабыл алууга зарыл болгон негизги түшүнүктөрдү алууга жана экономикалык талдоону жүргүзүүгө мүмкүнчүлүк берет. Натыйжада, эсептик объектилерди классификациялоо аркылуу ишкананын отчеттуулугунда чагылдыруунун усулдук жолдорду аныктоого шарт түзөт.

Бүгүнкү күнү бухгалтердик эсепте биологиялык активдерден жана алардан алынган продукциялардын классификациясы №41 КОЭС менен төмөндөгүдөй көрсөтүлөт (1. табл.)

1. Таблица. - КОЭС боюнча биологиялык активдердин жана алардан алынуучу продукциялардын классификациясы

Биологиялык активдер	Айыл чарба продукциясы	Алынган түшүмдөн айыл чарба продукцияларын кайра иштетүүнүн натыйжалары
Койлор	Жүн	Ийрилген жип, килем
Жаңгак дарактары	Жаңгак жана жаңгак уюлу	Жаңгак продуктылары жана мебель жасалгалоолор
Өсүмдүктөр	Пахта, кант кызылчасы	Була, жип, кийим-кече, кант, сироп
Дан өсүмдүктөрү	Дан, ун	Нан азыктары, макарондор
Малдар	Союлган эт, тери	Эт жана эт азыктарынан консервацияланган продуктылар, териден жасалган буюмдар

Сүт багытындагы малдар	Сүт	Сыр, айран, быштак, каймак
Канаттуулар	Жумуртка, тоок эти	Тамак-аш азыктары
Чочколор	Союлган эт	Колбасалар, чочконун сүрсүгөн эти
Бал аарылар	Бал	Балдан даярдалган азыктар
Бадалдар	Жалбырактар	Чай, ферменттелген тамеки
Жүзүм бактары	Жүзүм	Вино
Мөмө-жемиш бактары	Жыйналган мөмөлөр жана жемиштер	Кайра иштетилген мөмөлөр жана жемиштер

Изилденген адабияттык булактарда биологиялык активдердин түрдүү классификацияларын көрүүгө болот. Алар тармактык, айлануу мөөнөттөрү, жетилүү абалдары, менчиктиги жана пайдалануу мүнөздөрү боюнча ажыратылат [1,2].

Учурда биологиялык активдердин эсеби салттуу эсеп системасынан айырмаланып курамында продуктивдүү жана жетиле элек активдерди камтыйт. Ошол себептен бул каражаттардын эсебин №41 КОЭСтин жоболору менен тыгыз байланышта жүргүзүү керек. Биологиялык активдер катарына жалаң эле төл же продукция берүүчү жетилген активдерден гана эмес, алардын төлдөрү, жаш көчөттөрү жана бордоого коюлган малдар дагы кирет. Мында сырткары малдарды жана өсүмдүктөрдү баалоодо колдонуучу КОЭСтин баалуулуктары эсептин татаалданышын жаратты. Демек, айыл чарба ишканалары жалгыз эле №41 «Айыл чарбасы» стандартынан тышкары дагы тиешелүү башка стандарттарды жетекчиликке алуусу зарыл болуп калды.

Азыркы убакта ата-мекендик эсеп системасы талаачылык жана мал чарбачылыгы боюнча биологиялык активдерди жана айыл чарба продукцияларын чагылдырууда төмөнкү синтетикалык счеттор колдонууну сунуштайт: 1630 «Бүтпөгөн өндүрүш», 1650 «Биологиялык активдерден алынган айыл-чарба продукциясы», 2200 «Биологиялык активдер», 6110 «Кирешелер», 6300 «Биологиялык активдердин пайдалары жана зыяндары». Учурда колдонулуп жаткан счеттордун планында биологиялык активдерди жана айыл чарба продукцияларын, киреше жана чыгымдарды толук чагылдыруучу синтетикалык счеттор камсыздалган. Биологиялык активдерге байланышкан баалоо тутумун ишке ашыруучу усулдук колдонмолор жетишсиз же иштелбеген. Ата мекендеги мындай абал КОЭСтин принциптерине ылайык эсепти уюштурууну кыйындатат. Ушуга байланыштуу биологиялык активдердин бухгалтердик эсебинин счетторун киргизүү жана баалоо усулун өркүндөтүү зарылчылыгы бар. Биологиялык активдер жана айыл чарба продукциясы жөнүндө маалыматтардын ишеничтүүлүгүн жогорулатуу максатында биз жаңы синтетикалык счетторду жана аларга субсчетторду эсепке киргизүүнү туура деп санайбыз.

Мисалы, жетилүү абалы боюнча 2200 “Биологиялык активдер” счетуна “Жетилген биологиялык активдер” жана “Жетиле элек биологиялык активдер” деп счетторду ачуу керек.

Анткени, биологиялык активдерден төлдөр жана жаш өсүмдүктөр алынат жана аларды эсепте өзүнчө бөлүп көрсөтүү керек. Натыйжада бул субсчеттордон биологиялык активдердин жаш курактары боюнча маалыматтарды тактоого жетишебиз. Бул көрсөтүлгөн счеттор активдердин эсебин олуттуу түрдө тартипке келтирет деп ойлойбуз.

Ошондой эле экологиялык таза жана органикалык азык продукциялар биологиялык активдерден алынат, ал продукциялар айыл чарбасындагы материалдык активдердин чоң курамын түзөт. Ошондуктан биологиялык активдерден алынуучу продукцияларды түрлөрүнө ылайык өз алдынча счеттордо жүргүзүүнүн зарылдыгы да бар. Ушуга байланыштуу айыл чарбасындагы бухгалтердик эсеп системасына жаны счетторду ачып эсеп жүргүзүү маанилүү.

Айыл чарба ишканаларында биологиялык активдердин тармактык өндүрүшүн эсепте чагылдыруу максатында кошумча “Мал чарбачылыгынын биологиялык активдери”,

“Мал чарбачылыгынын уруктук биологиялык активдери”, жана “Өсүмдүк өстүрүүчүлүктүн биологиялык активдери”, “Өсүмдүк өстүрүүчүлүктүн уруктук биологиялык активдери” синтетикалык счетторун жана алардын аналитикалык счетторун эсепке киргизүү керек. Ошондой эле биологиялык активдерге негизги каражаттан кайтарылган бордоп семиртүүгө коюлган малдар үчүн өз алдынча «Бордоп семиртүүдөгү биологиялык активдер» счетун колдонуу зарыл.

Счеттор боюнча тартипке келтирүү менен жаңы синтетикалык счеттун артыкчылыгы эсепти айыл чарба ишмердүүлүгүнүн түрлөрү боюнча бөлүштүрүүдө турат, себеби айыл чарба ишмердүүлүгүнүн ар бир түрү үчүн өзүнүн технологиялык, жаратылыш жана өндүрүштүк өзгөчөлүктөрү бар.

Дагы бир оорчундуу маселе – жаныбарлар (экзотикалык, цирктик ж.б.) максатта колдонуучулар үчүн эсепти жүргүзүүгө “Биологиялык эмес активдер” счетун колдонуу керек. Ал жаныбарларды баалоону жана аналитикалык эсебин жүргүзүүнү биологиялык активдер катары жүргүзүү сунушталат. Биологиялык активдердин операциялык чыгымдарын 7600 счетунда чагылдырууну сунуштайбыз.

Өсүмдүк өстүрүүчүлүктө биологиялык активдерди продкция берүү максаттарына ылайык өзүнчө бөлүп көрсөтүү туура деп санайбыз.

Бул сунушталып жаткан бухгалтердик эсептин счеттору активдерди жетилген жана жетиле элек деп бөлүштүрүү каралган классификациялык топторуна байланган. Ал эми «Мал чарбачылыгынын уруктук биологиялык активдери» счетун колдонуу эсепте колдонуу мал чарбачылыгындагы таза кандуу биологиялык активдер жөнүндө маалыматтарды чагылдырууга мүмкүндүк берет.

Ошондой эле дыйканчылык тармактан алынган уруктук биологиялык активдер, айыл чарба продуктыларынын сорттуулугун арттырууга өбөлгө болот. Аларды “Өсүмдүк өстүрүүчүлүктүн биологиялык активдери” счетуна киргизүү жана аларга тиешелүү субсчеттор менен жүргүзүү зарыл. Мындай кадамдар бүтүн Кыргызстандагы органикалык таза сорттуу продуктылардын эсебин тактайт.

Колдонууга сунушталган жаңы синтетикалык счеттор жана субсчеттор биологиялык активдер жөнүндө эсеп саясаты катары №41 «Айыл чарбасы» КОЭСинин талаптарына туура келет. Мисалы: «Өсүмдүк өстүрүүчүлүктүн уруктук биологиялык активдери» субсчетун колдонуу эсепте өсүмдүк өстүрүүчүлүктөгү уруктук биологиялык активдерди өстүрүү боюнча маалыматтарды жакшыртат.

Ар кандай мезгилдерде ишкананын активдеринин абалына сырткы факторлор терс таасирин тийгизүү коркунучу бар. Ушуга байланыштуу, биологиялык активдердин эсебин өркүндөтүү үчүн жана алардын кирешелеринин жана чыгашаларынын эсебин эсепте көрсөтүү максатка ылайык. Мындай кадам биологиялык активдер менен байланышкан тобокелчиликти жөндөөгө жардам берет. Биологиялык активдердин наркынын төмөндөп же жогорулап кетүү учурларында алар боюнча счеттоду пайдалануу сунушталат. Биологиялык активдердин наркынын төмөндөөсүнөн адилеттүү нарктары азаюу жагына өзгөрүүсү мүмкүн. Практика көрсөткөндөй, айыл чарба ишканаларынын көпчүлүгүндө өздүк наркы боюнча эсепке алынуучу биологиялык активдер баанын түшүүсүнө кабылышы мүмкүн. Ушунун себептери ар кандай – атаандаштыктын күчөшү, технологиялык өзгөрүүлөр, рынок бааларынын туруксуздугу, өндүрүү чыгымдарынын өсүшү ж.б. Баанын төмөндөөсүнөн болгон зыян биологиялык активдердин баланстык наркынын баанын түшүүсү чагылдырылган төлөнүп жаткан нарктан ашып кеткен учурунда пайда болот. Бирок, бул учурда баанын түшүүсүнөн туруктуу эмес зыян келиши мүмкүн. Бардык чарбалык операциялар счеттордо чагылдырылуусу тийиш болгон бухгалтердик эсепте мындай абалдарды иретке салуу, ал эми кээ бир учурларда алдын алуу керек. Биологиялык активдердин баасынын түшүүсү боюнча зыяндарды төмөндөгүдөй бухгалтердик жазуу менен көрсөтсө болот:

Дебет счет 9590 “Биологиялык активдерди өстүрүүдөн чыгашалар”

Кредит счет 2200 “Биологиялык активдер”

Ал эми баалардын көтөрүүсү боюнча маалыматтарды:

Дебет счет 2200 “Биологиялык активдер”

Кредит счет 9190 “Биологиялык активдерди өстүрүүдөн кирешелер”

Жетиле элек биологиялык активдер эки түрдүү нарк менен бааланышы мүмкүн: адилеттүү нарк жана өздүк нарк менен. Ошондуктан 1650 счетуна «Мал чарбачылыгынын продукциясы», ага субсчет «Мал чарбачылыгынын уруктук продукциясы», «Өсүмдүк өстүрүүчүлүктүн продукциясы», ага субсчет «Өсүмдүк өстүрүүчүлүктүн уруктук продукциясы».

Сунушталып жаткан субсчеттор 1650 «Биологиялык активдерден алынган айыл-чарба продукциясы» счету боюнча айыл чарба продукциясын пайдалануу, максатын даана ажыратууга мүмкүндүк берет, бул №41 «Айыл чарбасы» КОЭСи боюнча биологиялык активдерди жана айыл чарбалык продукцияны эсепте өзүнчө чагылдыруу талаптарына жооп берет.

Биологиялык активдердин жана айыл чарба продукциясынын эсеп жүргүзүүсүнүн жыйынтыктоочу бөлүгү болуп алардын ишкананын каржылык жыйынтыгындагы ордун аныктоо болот. Буга ылайык, счеттордун планындагы 6300 «Биологиялык активдерден кирешелер жана чыгашалар» синтетикалык счетту боюнча төмөнкү субсчетторду колдонсо туура болот:

-субсчет «Биологиялык активдерди адилеттүү нарк боюнча баштапкы таануудан кирешелер жана чыгашалар»;

-субсчет «Биологиялык активдердин жана айыл чарба продукциясынын адилеттүү наркынын өзгөрүүсүнөн кирешелер жана чыгашалар»;

-субсчет «Айыл чарба продукциясын адилеттүү нарк боюнча баштапкы таануудан кирешелер жана чыгашалар»;

-субсчет «Биологиялык активдерди кармоого жана айыл чарба продукциясын алууга чыгашалар»;

-субсчет «Айыл чарба ишмердүүлүгүнөн пайда (зыян).

Ушул сунушталып жаткан счеттор аркылуу биологиялык активдердин адилеттүү наркын баштапкы таануудагы кирешелерди жана чыгашаларды, биологиялык активдердин жана айыл чарба продукциясынын адилеттүү наркынын өзгөрүүсүнөн кирешелерди жана чыгашаларды, акырында айыл чарба ишмердүүлүгүнөн пайданы (зыянды) баалоого толук мүмкүнчүлүк жаралат.

Адабияттык булактар:

1.Алборов Р.А., Концевая С.М. Развитие методики оценки и учета биологических активов в соответствии с требованиями МСФО 41 “Сельское хозяйство” [Текст]// Международный бухгалтерский учет. 2012. № 2. С. 2 - 12.

2.Бычкова С.М. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве [Текст]: учеб.пособие/С.М.Бычкова, Д.Г. Бадмаева; под ред. С.М. Бычковой. – М.: Эксмо. 2008. – 400с. – (Высшее экономическое образование)

3.Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т.1. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник [Текст]. - М.: Финансы и статистика, 2003 - 488 с.

4.План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйствующих субъектов. Принят постановлением Госфиннадзора при Правительстве КР в 2002 г.

*Жанузаков Б.Ш., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Турсунбаева Н.А., магистрант,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ОАО «БИШКЕКСУТ» – КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье раскрывается вертикальный и горизонтальный анализ финансовой отчетности ОАО «Бишкексут» для выявления денежных потоков предприятия.

Ключевые слова: Анализ, баланс, отчет о прибылях и убытках, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, денежный поток.

ANALYSIS OF FINANCIAL INDICATORS OF REPORTING OF BISHKEKSUT OJSC AS AN INTEGRAL PART OF THE ORGANIZATION'S FINANCIAL FLOWS

Annotation

This article discloses a vertical and horizontal analysis of the financial statements of Bishkeksut OJSC to identify cash flows of the enterprise.

Keywords: Analysis, balance, profit and loss statement, horizontal analysis, vertical analysis, cash flow.

С анализа финансового показателя — выявление существенных связей и характеристик финансового состояния предприятия для выработки оптимального управленческого решения. Эта цель достигается посредством получения небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в составе активов и пассивов, расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую перспективу или более отдаленный период.

Цель анализа принимает вид конкретной управленческой задачи, поставленной перед руководством. Аналитическая задача конкретизирует цель анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей его проведения. Примером аналитических задач могут быть:

- анализ ликвидности баланса;
- анализ финансового состояния и платежеспособности;
- анализ динамики и структуры статей баланса;
- факторный анализ прибыли;
- анализ оптимизации объема прибыли, объема производства и издержек;
- комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и др.

Цель применения аналитических процедур - определение нетипичных ситуаций в деятельности предприятия и его отчетности. Процедуры предварительного обзора могут успешно применяться и на последующих этапах проверки.

ОАО «Бишкексут» является одной из крупнейших предприятий выпускающей молочной продукции в столице Кыргызстана. Оно создано в 1992 году на базе Бишкекского городского молочного комбината. Сегодня предприятия выпускает более 49 наименований молочной продукции. В день предприятия обрабатывает более 300 тонн молока. Таким образом, предприятия занимается производством и реализация молочных продуктов и соков.

ОАО «Бишкексут» является единственная молочная предприятия в стране, которая прошла сертификацию ISO:9001.

В ходе выполнения работы анализирован состав и структуры баланса ОАО «Бишкексут» (табл. 1.)

Таблица 1. Анализ состава и структуры баланса ОАО «Бишкексут»

Балансовые статьи	На 01.01.17 периода	На 01.01.18 периода	Отклонение
Активы			
1. Оборотные активы	393344,5	413284,2	+19939,7
2. Внеоборотные активы	549549,6	660148,6	+110599
3. Долгосрочная дебиторская задолженность			
4. Краткосрочная дебиторская задолженность	2672069,6	2600667,6	-71402
Итого: активы (010+020+030+040)	3614963,7	3674100,4	+59136,7
Обязательства и капитал			
1. Краткосрочные обязательства	3011151,8	2849184,5	-161967,3
2. Долгосрочные обязательства	10992,6	9542,4	-1450,2
Итого: обязательства (060+070)	3022144,4	2858726,9	-163417,5
Собственный капитал			
1. Уставный капитал	113671	113671	0,0
2. Дополнительный оплаченный капитал	3083,4	3083,4	0,0
3. Нераспределенная прибыль	474232,9	696787,1	+222554,2
4. Резервный капитал	1832	1832	0,0
Итого: обязательства и собственный капитал (060+070+090)	3614963,7	3674100,4	+59136,7

Как видно из выше приведенной таблицы 2.4, в течение отчетного года сумма оборотных активов предприятия по сравнению с прошлым отчетным годом увеличился на сумму 19939,7 сомов. Сумма внеоборотных активов увеличилась на сумму 110599 сомов, и краткосрочная дебиторская задолженность уменьшилась на сумму 71402 сомов. Сумма краткосрочные обязательства за отчетный год составила 2849184,5 сомов, что наблюдалось уменьшение их суммы по сравнению с прошлым отчетным годом на 161967,3 тыс. сомов.

Наблюдалось также уменьшение сумм долгосрочные обязательства.

Необходимо также отметить о том, что сумма нераспределенная прибыль увеличилась на сумму 222554,2 сомов. Всего балансовые суммы в отчетном году увеличились на сумму 59136,7 сомов и составили 3674100,4 сомов.

Проведенный горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках

ОАО «Бишкексут» за период с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2018 г. показывает, что доходы уменьшается (табл. 2.). Все суммы показаны в виде процентного изменения к 2018 году.

Таблица 2.Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках ОАО «Бишкексут» за период с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2018 г.

Показатели	В %
Чистая выручка от реализации	-45,3
Себестоимость реализованной продукции	-42,3
Валовая прибыль (убытки) от реализации	-69,1
Расходы по реализации	9,4

Административные расходы	-10,0
Итого расходы периода	-5,6
Прибыль (убыток) от основной деятельности	-91,6
Не операционные доходы и расходы	
Прибыль от инвестиций	
Расходы в виде процентов	
Прочие расходы и доходы	-77,9
Прибыль (убыток) от финансовой деятельности	-77,9
Прибыль до налогов и чрезвычайных статей	-95,8
Налог на доход	-97,2
Прибыль до чрезвычайных статей	
Чрезвычайные статьи за вычетом налога на доход	
Чистая прибыль	-95,2

Как видно из выше приведенной таблицы 2.5, налог на доход составляет -97,2%, который говорит о том, что доходы предприятием были получены в большом размере на данный период, т.е. -95,8% от совокупного дохода, а чистая же прибыль составляет -95,2%. Прибыли от основной деятельности больше чем прибыли от финансовой деятельности, т.е. 91,6% и 77,9 соответственно. На это повлиял большой выпуск готовой продукции молочных продукции в др. регионах страны, на которые был большой спрос в данном периоде. Для определения структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом составила вертикальный анализ по отчету о финансовых результатах.

Рассмотрим вертикальный анализ по отчету о прибылях и убытках за два года (табл. 3.). Все суммы показаны в виде процента от совокупного дохода.

Таблица 3. Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках ОАО «Бишкексуд» за 2017 и 2018 гг.

Показатели	2017 год	2018 год
Чистая прибыль от реализации	100,0	100,0
Себестоимость реализованной продукции	88,8	93,7
Валовая прибыль (убытки) от реализации	11,2	6,3
Расходы периода		
Расходы по реализации	0,7	1,3
Административные расходы	2,3	3,7
Итого расходы периода	3,0	5,0
Прибыль (убыток) от основной деятельности	8,2	1,3
Не операционные доходы и расходы		
Прибыль от инвестиций		
Расходы в виде процентов		
Прочие расходы и доходы	(1,9)	(0,7)

Прибыль (убыток) от финансовой деятельности	(1,9)	(0,7)
Прибыль до налогов и чрезвычайных статей	6,3	0,6
Налог на доход	1,9	0,1
Прибыль до чрезвычайных статей	4,4	0,5
Чрезвычайные статьи за вычетом налога на прибыль	0	0
Чистая прибыль	4,4	0,5

Из табл. 2.3 видно, что прибыль предприятия в 2018 г. чем в 2017 г. уменьшилась на -3,9%, хотя себестоимость оказанных услуг составляет в анализируемом периоде 93,7%, а в 2017 г. 88,8%, что говорит об увеличении в 2018 г. Также и валовая прибыль, которая уменьшилась на -4,9%, так как расходов по реализации в отчетном году было много на 0,6%. Изменения в структуре прибыли отчетного периода характеризуются данными табл. 4.

Таблица 4. Анализ структуры прибыли ОАО «Бишкексут»

Показатели	2017 г.	2018 г.	Отклоне-ния (+, -)
Прибыль (убыток) отчетного периода- всего в %	100 %	100%	
В том числе:			
а) прибыль (убыток) от реализации	103%	170%	-67
б) от финансовых операций			
в) от прочей реализации	3,14%	70,67 %	-67,53%
г) от финансово-хозяйственной деятельности	100%	100%	-
д) от внереализационных операций	-	-	-
е) чистая прибыль	62,72%	71,33%	-8,61
ж) нераспределенная прибыль			

Как следует из данных табл. 2.7, в отчетном периоде произошли отрицательные изменения в структуре прибыли. Уменьшилась доля прибыли от реализации товаров (продукции, работ, услуг), от прочей реализации. Уменьшилась также против предшествующего периода доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли).

Необходимость эффективного управления производственным потенциалом исследуемого предприятия, руководство ОАО «Бишкексут» в условиях неопределенности, оценивает возможные ситуации и делает выбор из нескольких альтернативных вариантов, которые нужно принимать решение.

Литература:

1. Жданов Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ.; Под ред. С.А.Табалиной. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007.

2. С.А. Экономические модели и методы в управлении. - М.: Дело и Сервис, 2008.

3. Зонова, А.В. Бухгалтерский учет и анализ. Комплексный подход к принятию управленческих решений / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис, И.Н. Бачуринская. - М.: Эксмо, 2016. - 512 с.

3.Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма. - М.: Финансы и статистика, 2002.

4.Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат //Бухгалтерский учет. - М., 2000.

*Мамытов Т.Т., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Салибаева Г.П., магистрант,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ

Аннотация

В статье рассматривается современное состояние крестьянских (фермерских) хозяйств, как одной из составляющей части многоукладного АПК, приведены основные проблемы, препятствующие их развитию.

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, проблемы, АПК, производство, государственная поддержка.

CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PEASANT (FARMER) FARMS

Annotation

The article discusses the current state of peasant (farmer) farms, as one of the constituent parts of a multistructured agro-industrial complex, presents the main problems that impede their development.

Key words: peasant (farm) enterprises, problems, agribusiness, production, state support.

В экономике любой страны сельское хозяйство занимает особое место. Специфичность роли, отведенной сельскому хозяйству, обусловливается производством продуктов питания как основы жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, производством сырья для многих видов непродовольственных потребительских товаров и продукции иного назначения. На общем фоне роста сельскохозяйственного производства в последние годы в многоукладной экономике аграрного сектора Кыргызстана постепенно наращивают свой потенциал крестьянские фермерские хозяйства.

Крестьянское (фермерское) хозяйство (далее просто КФХ) с точки зрения экономики это ничто иное как фирма-производитель, самостоятельный хозяйственный субъект, в котором главной задачей является получение прибыли. Но только вот средство производства (земля) и сам товар (сельскохозяйственная продукция) весьма специфический.

Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств является приоритетным направлением сельскохозяйственной отрасли, поскольку они обеспечивают фундамент сырьевой и продовольственной базы Кыргызской Республики.

Анализ деятельности этих форм хозяйствования показывает, что переход на новые формы хозяйствования должен сопровождаться совершенствованием внутренней структуры предприятий. Ныне количественной характеристикой доминирующими являются крестьянские (фермерские) хозяйства, 99.4 % от общего числа хозяйствующих субъектов аграрного сектора. Но для общества важно их потенциал и перспектива.

Особое внимание со стороны государства и правительства должно быть удалено экономическому положению сельскохозяйственных товаропроизводителей и, прежде всего, крестьянским (фермерским) хозяйствам, хронически нуждающимся в материально-технической и финансовой поддержке. Необходимо разработать целевую программу развития крестьянских (фермерских) хозяйств, предусматривающую им правовую, организационную и финансовую поддержки.

Успешная деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств должна стимулировать конкуренцию на рынке продовольствия между крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и сельскохозяйственными предприятиями, способствовать повышению эффективности сельхозпроизводства. Несмотря на такие трудности в настоящее время в республике крестьянские (фермерские) хозяйства получают все более широкое распространение. В табл.1. показано число хозяйствующих субъектов с 2014 по 2018 год.

Таблица №1. Анализ количества зарегистрированных субъектов сельского хозяйства (на конец года, единиц)

Организационно-правовые формы субъектов	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
Субъекты сельского хозяйства из них:	384871	401350	415433	429217	440055
Государственные хозяйства	40	38	33	27	26
Коллективные хозяйства: в том числе:	513	518	481	460	427
Акционерные общества	38	43	39	36	35
Коллективно-крестьянские хозяйства	102	115	94	96	97
Сельскохозяйственные кооперативы	373	360	348	328	295
Крестьянские (фермерские) хозяйства	384318	400794	414919	428730	439602

Как видно из таблицы 1. в период проведения аграрной реформы изменились формы собственности и, следовательно, формы хозяйствования сельскохозяйственных предприятий. Господствующее положение в структуре сельскохозяйственных предприятий заняли крестьянские (фермерские) хозяйства.

В 2018году по сравнению с 2014 годом количество крестьянских (фермерских) хозяйств увеличилось на 55284 единиц и их удельный вес составил 99,8 процента от общего количества хозяйствующих субъектов.

Эти хозяйства являются карликовыми, не позволяющими применять севооборот и зоотехнические мероприятия. Не выполнение агротехнических и зооветеринарных мероприятий вкупе с развалом семеноводческих и племенных хозяйств привели к тому, что производство основных видов сельскохозяйственной продукции незначительно увеличилось, а по некоторым их видам даже снизилось.

Таблица 2. Анализ производства основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий (тысяч тонн)

	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
Зерно	1327,5	1723,1	1728,1	1681,8	1741,5
Хлопок -сырец	69,0	44,1	52,1	65,3	74,7
Табак	4,4	1,3	0,5	1,5	1,8
Сахарная свекла	173,6	183,2	705,2	712,3	773,0
Картофель	1320,7	1416,4	1388,4	1416,0	1446,6
Овощи	919,7	1052,1	1069,3	1086,7	1094,9
Мясо	202,8	208,3	212,4	216,5	221,3
Молоко	1445,5	1481,1	1524,6	1556,2	1589,7
Яйца (млн. шт)	445,8	432,9	469,7	510,7	533,2
Шерсть	11,8	12,0	12,4	12,6	12,8

Вместе с тем производство сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении имеет тенденцию к росту, который обусловлен влиянием повышения фактически действовавших цен, что видно из таблицы 2.

Вместе с тем производство сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении имеет тенденцию к росту, который обусловлен влиянием повышения фактически действовавших цен, что видно из таблицы 3.

Таблица 3. Анализ валового выпуска продукции сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах, миллионов сомов)

	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
Продукция сельского хозяйства, в том числе:	167897,9	191188,9	192242,7	192620,4	203239,9	199534,1
Растениеводства	86221,7	98165,1	97532,2	97803,3	108187,4	100514,8
Животноводства	81676,2	93023,8	94710,5	94817,1	95047,5	99019,3

Данные таблицы 3 показывают, что производство продукции сельского хозяйства в 2018 году по сравнению с 2014 годом увеличилось в 1,4 раза, а с прошлым годом в 1,1 раза, в том числе растениеводства, соответственно, в 1,3, и животноводства в 1,2 раза. Следовательно, за анализируемый период производство продукции отрасли в денежном выражении имеет устойчивую тенденцию роста.

Для современных крестьянских (фермерских) хозяйств характерен огромный потенциал дальнейшего развития. Однако существуют определенные проблемы, которые препятствуют повышению производительности и поступательному развитию крестьянских (фермерских) хозяйств. В числе основных можно отметить следующие:

1.Отсутствие единого подхода к определению правового статуса фермерских хозяйств. Фактически они сегодня существуют в разных организационно-правовых формах: юридические лица, ИП, ООО, ОАО, СПК, ТОО и другие. Следствием этого является отсутствие полной, качественной и достоверной информации по фермерству.

2.Отсутствие в крестьянских (фермерских) хозяйствах бизнес - плана. Бизнес-планирование способствует упорядочиванию экономических отношений, соизмерению производственных целей и возможностей, а также определению приемлемых перспектив и средств для их достижения. Это особенно важно в настоящее время, когда предприятия агропромышленного комплекса постоянно ощущают недостаточность собственного капитала и пытаются организовать различного рода подсобные цеха и промыслы с целью стабилизации своего экономического состояния.

3.Недостаточная эффективность и малая доступность мер государственной поддержки начинающих крестьянских (фермерских) хозяйств.

4.Проблема ценообразования и обеспечения доходности сельскохозяйственного производства. Основной причиной выступает не отсутствие спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, а отсутствие действенной инфраструктуры сбыта. Поэтому фермер осенью вынужден продавать по себестоимости свою продукцию посредникам.

5.Социальная незащищенность фермеров и членов их семей.

Учитывая выше сказанное можно утверждать, что в современных условиях крестьянские (фермерские) хозяйства требуют не столько количественного роста, сколько качественных изменений и эффективного функционирования.

На наш взгляд первоочередного решения требуют вопросы по оптимизации площади крестьянских (фермерских) хозяйств, совершенствование структуры землепользования, рациональное формирование отраслей и их сочетание, стимулирования развития крестьянских (фермерских) хозяйств

Но для более эффективного развития крестьянских (фермерских) хозяйств необходимо развитие не одной отрасли, а сочетание нескольких отраслей. За счет комбинирования отраслевой структуры можно добиться более устойчивого производства.

Важным направлением стимулирования и развития крестьянских (фермерских) хозяйств в АПК является государственная поддержка на основе программного подхода по нескольким приоритетным направлениям:

1. Расширение доступности кредитных ресурсов для крестьянских (фермерских) хозяйств и создаваемых ими сельскохозяйственных кооперативов;
2. Стимулирование создания заготовительных и снабженческо-сбытовых структур, развитие кредитной кооперации.

Кроме того, важная роль должна отводиться созданию новых и совершенствованию имеющихся механизмов финансово-кредитной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств, а также обеспечению предпосылок развития инфраструктуры сбыта, первичной переработки и хранения сельскохозяйственной продукции.

Многие вопросы, связанные с развитием фермерских и крестьянских хозяйств, остаются сегодня пока нерешенными. Требуют уточнения понятия, сущность и основные принципы организации фермерских и крестьянских хозяйств, необходима методика оценки их производственно-экономической деятельности. Недостаточно полно рассмотрены вопросы материально-технического снабжения и кооперирования таких хозяйств.

Таким образом, можно сделать следующие выводы, что сельское хозяйство в Кыргызской Республике является перспективной отраслью, о чем говорят показатели урожайности и увлеченности населением деятельностью в данной отрасли. Не смотря на большое количество рисков у отрасли имеются большие перспективы развития, что повысит и без того высокий уровень продовольственной безопасности страны.

Список использованной литературы

1. Закон КР «О крестьянских (фермерских) хозяйствах» от 11 мая 1999.
2. Статистический ежегодник Кыргызской Республики 2019.
3. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. – М.: «Экономика», 1989.
4. Брянских, С.П. Экономика сельского хозяйства М.: Агропром, 2014.
5. Бусел, И.П. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие 2014.
6. Добрынин, В.А. Актуальные проблемы экономики АПК. М.МСХА, 2015.
7. Королёв, Ю.Б. Управление в АПК М.: Колос, 2014.

*Мамытов Т.Т., э.и.к., доцент,
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан
Усубалиева Д.И., магистрант,
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ҮЙ ЭКОНОМИКАСЫНЫН МАҢЫЗЫ ЖАНА ФУНКЦИЯЛАРЫ, ҮЙ ЭМГЕКТИ ӨЛЧӨӨ ЫКМАЛАРЫ

Аннотация

Бул макала үй экономикасынын маңызы жана функциялары, үй эмгекти өлчөө ыкмаларын сунуштайт. Ошондой эле ар кандай макроэкономикалык чөйрөдө үй-экономикасынын мүнөзү кандай болот, кандай жолдор менен үй жана расмий эмес экономика тыгыз байланышта болот деген маселелер каралат.

Негизги сөздөр: үй чарба, экономика, ыкма, функциялары, маңызы, үй эмгеги.

ЗНАЧЕНИЕ И ФУНКЦИИ БЫТОВОЙ ЭКОНОМИКИ, МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ ДОМАШНЕГО ТРУДА

Аннотация

В данной статье отражено значение и функции бытовой экономики, методы измерения домашнего труда. А также рассмотрены вопросы характеристика бытовой экономики в макроэкономической среде, каким образом бытовая экономика и неформальная экономика могут быть тесно связаны .

Ключевые слова: домашнее хозяйство, экономика, методы, значение, функции, домашний труд.

SIGNIFICANCE AND FUNCTIONS OF HOUSEHOLD ECONOMY, METHODS OF MEASURING HOUSEHOLD

Annotation

This article reflects the importance and functions of the household economy, methods of measuring domestic labor. It also examined the characteristics of the household economy in the macroeconomic environment, how the household economy and the informal economy can be closely related.

Keywords: household, economics, methods, value, functions, domestic work.

Үй кожейкеликтин өзгөрмө чөйрөдө туруктуу болуп турушу аны "түбөлүк жана өзгөрүлбөс" уячасынын социуму болуп калды. Бирок, бул көрүнүш көтөрмөлөнсө дагы, адам үчүн анын үй бүлөсү жана жакындары стабилдүүлүк жана туруктуулукту сактайт. Күнүмдүк турмушта үй-бүлөсү менен байланышкан бардык окуяларды кемитүү менен социалдык чындыктын сүрөтү бүтүндүгүн жоготот. Ошол эле учурда негизги маселелерди: үй чарбасы деген эмне? Ар кандай үй чарбаларынын экономикасы, үй экономикасынын түшүнүгү менен айкалыштыгы барбы? Кандай жолдор менен үй жана расмий эмес экономика тыгыз байланышта болот? Ар кандай макроэкономикалык чөйрөдө үй-экономикасынын мүнөзү кандай болот? Үй эмгегин кантип өлчөйт? Бул макала ушул суроолордун жоопторуна арналган.

Үй чарбасы, үй экономикасы жана үй жумуштары жөнүндө түшүнүк терминдер менен аныкталат. Үй кызматчысы жана үй - бүлө-синоним эмес. Бул эки түшүнүктөрдүн айкалышы аналитикалык жана теориялык түшүнбөстүккө алып келет. "Үй чарбасы" түшүнүгү бир чатырдын астында жана алдыңкы чарбада жашаган адамдардын тобуна кирет, бул жыргалчылыктарды чогуу өндүрүүдө жана керектөөдө көрүнөт. Үй-бүлөдөн айырмаланып үй-бүлө тууганчылык деген түшүнүккө негизделген, бирок бирдиктүү үй-бүлөгө биригүү үчүн жетиштүү болгон туугандык даражасы тарыхый жана маданий контекстке жараша болот. Тектеш система жашоо чектери менен реконструкцияланбайт. Бул терминдердин негизги айырмасы, бир жагынан, чогуу чарба жүргүзгөн адамдардын тобу, жана туугандары тобунан айырмаланат. Үй чарбасы - бул чарбалык кооперация, ал эми үй-бүлө-тууган интеграциясы. Үй чарбаларды жөнөкөй (нуклеардык) жана татаал-үйбүлөлөргө бөлүү кыйла жайылтылган. Нуклеардык типтеги үй чарбалары толук түрдө үйлөнгөн жуптан жана балдардан турат. Үй чарбасы татаал-үй-бүлөлүк типтеги башка

туугандарды да камтыйт. Мындай тиби үй чарбанын жашоо циклинин фазаларынын бири же анын туруктуу абалынын бир формасы болушу мүмкүн. Үй чарбасынын түзүмү-экономикалык, укуктук, маданий жана демографиялык жаратылыштын факторлорунун туунду комплекси болуп саналат.

Үй-бүлө расмий уюштуруу менен салыштырганда артыкчылыктары жана кемчиликтери бар [1]. Өндүрүштүк бирдиктер катары үй кожейкеликтин алсыз жактары: ички жана үй-бүлө аралык чыр-чатактардын негизинде дайыма коркунуч, тендердик жана урпактык пикир келишпестиктер; кыйынчылыктарды баалоодо аманат айрым үй-бүлө мүчөлөрүнүн жана принципалдуу мүмкүн эместиги тең салмактуулугун аныктай албагандык, үй мүчөлөрүнүн тар багыттагы жөндөмдүүлүктөрүнө муктаждык жаратпагандыгы.

Күчтүү тараптарга төмөнкүлөр кирет: жумушчулардын бири-бири менен тыгыз иштегендигинен туруктуу мониторинг кылуунун жеңилдиги; үй тирилигинин катышуучуларын шыктандыруу, узак мөөнөттүк шыктандыруу; "үй-бүлөлүк намыс" түшүнүгүнө алып келүүчү оппортунистикалык жүрүм-турум; кабыл алуу чыгымдарын катышуу үй экономика катары табигый, тамырланууну камсыз кылуу күчтөрүнүн нормалары. Үй чарбанын бардык эле чарбалык иши үй эмгеги катары классификацияланат. Үй чарбаларынын экономикалык ишмердиги жана үй экономикасы - аныкталган түшүнүктөр. Үй чарбалардын экономикалык активдүүлүгү уюшкан же формалдуу эмес ишкердик жана өз алдынча иш менен алектенүү түрүндө рыноктук мүнөзгө ээ болушу мүмкүн. Бул үй чарбанын ички киреше алууга багытталган иш-чаралар жүзөгө ашырылат, учурда пайда болот. Бул байлыктардын күчү менен үй-бүлө, өз чийки затынан, өз аянттарда жана жардамы менен өздүк каражаттарын өндүрүү эмес, экономикалык, эмгек ишмердүүлүктүн статусун үй экономикасынын рангына алып келет. Ал тургай, эмгек акы эмес экенин, анын үй-бүлөсү тууралуу бир маанилүү далили. Төлөнбөөчү эмгек түшүнүгү бир кыйла кеңири, өзүнө камтыгандан тышкары үй эмгек кайрымдуулук иш-мобилизациялык иш менен камсыз кылуу (армия ж. б.), жыргалчылыктарды өндүрүү үчүн түйүндүк кудурет алмашуу. Үй эмгеги, жана мында анын кардиналдуу айырмаланып рыноктук жана мажбурлап эмгек, бул үй - бүлөлөр ички керектөө үчүн гана камылгаларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү өндүрүүгө багытталган. "Үй жумуштары" деген түшүнүк эмгек ишмердүүлүгүнүн ар кандай түрлөрүн бириктирет. Кыйынчылыктар үй иштеринин түрлөрүнүн көп сандык ар түрдүүлүгүн, алардын сапаттык бирдей эместигин пайда кылат. Иштин бир бөлүгү үй чарбасынын чоң кишилерин тейлөөгө багытталган, экинчиси балдарды багууга алып келет; демек, биринчи учурда ишке ашырылат. Жеке көбөйтүү мүчөлөрүнүн үй, экинчи - үй-бүлө "кайра чагылдырат" өзүнө жаңы муунда, ошону менен анын келечеги социалдык структурасын чагылдырган бул коом. Үй эмгегинин таза өндүрүштүк курамы (мисалы, түшүмдү өстүрүү) бар. Ошондой эле, балким, "асыл" үй жашоочуларынын иш континуумда Үй экономикасынын алкактарында рыноктук алмашуу үчүн эмес, үй чарба мүчөлөрүнүн өзүн өзү камсыз кылуу үчүн арналган жыргалчылык арттырылат. Үй чарбасынын кандай продукциясы базардык сатууга багытталган өлчөмдө, үй чарбасы майда буюмдук өндүрүш түрүндө иштейт. Ошол өлчөмдө кандай продукция үй эмгек үчүн каралган ички керектөө, үй-жумушу үй экономикасынын канондоруна дал келет.

Үй жыргалчылыктарды алмашуу үчүн баалангыс негизинде башка чарбалар менен (тобокел алмашуу) чарбаны субъектине реципроттук мамилелерде болот. Бул октор (базар экономика - үй экономикасы - үй чарбаларын) салыштыруу үчүн методологиялык негиз түзөт. Социалдык саясат үчүн пайдалуу маалымат бул мейкиндиктеги коомдун ар кандай социалдык стратегиялары катарына бөлүштүрүүнү салыштыра алат.

Экономисттер жана социологдор төмөнкү жөнөкөй эмес милдетти - үй экономикасын өлчөөнү алдына коет, ага үй эмгекти өлчөө методдору, айрым ачык айкындыкты салыштырмалуу түшүнүктөр менен берет. Үй эмгегин кантип өлчөйт? Кандай

сандык баалоо көбүрөөк болот? Үй эмгегин жана эс алууга чектөө маселесин кантип чечүү керек?

Мындай методологиялык суроолор үй экономикасынын изилдөөчүлөрүнүн алдында алардын теориялык каалоолоруна карабастан киргизилген. Биринчи кезекте, ал үй эмгегин жана эс алууну бөлүүгө тийиш. Кандай критерийди жетекчиликке алуу керек? Эгер аял тазалоо же тамак даярдоодо ырахат ала турган болсо, анда ал эмгек эмес, ошондой эле эс алуунун бир түрү болуп саналабы? Күйөсү боюнча бөлүштүрүү эмгегинин жана эс алуу иштерин төмөнкү конвенциялык макулдашуусуна алып келишти: үй иши эмгекке эсептелет, эгерде ал базар аналогуна камтылса, ошондо да принципалдуу мүмкүн эместиги, мындай алмаштыруу жөнүндө бош убактынын ишмердүүлүгүнүн мүнөзү күбөлөндүрөт. Мисалы, сиздин ордунузга кино көрүү же толуктоо сыяктуу сизди көргөндөн ырахат алган адамды жалдоо эч кандай мааниси жок. Эмгектин мындай бөлүштүрүү жана эс алуу убактысынан ажыратуу боюнча да көптөгөн мисалдарды табууга болот. Китепти окуп балага же аны менен бирге сейилдеген эмгек деп ойлойсузбу? Анткени, эки жактуу жагымдуу, ал эми базардык (акы төлөө менен) алмаштыруу гувернантка жалдоо түрүндө толук мүмкүн. Эмне кылыш керек? Жардамга төмөндөгүдөй жаңы конвенция келди: балдарды кароо эмгектик жүктөмгө кирерине шарт түзүлдү, ал эми балдар менен сабактар - бош убакытты өткөрүү сабактын айрым түрлөрүнүн рыноктук аналогдору сөзсүз бар. Жакында шарттуу бир чара менен үй эмгегинин аянтын бөлүп алуу мүмкүн болду, ал сан жактан эсепке алуунун алгоритми менен аныкталышы керек. Бул жерде жаңы көйгөйлөр пайда болот: өлчөө жана кандай өлчөө керек. Биринчи суроого төмөнкүдөй эки түрдүү жооп болушу мүмкүн: үй иштеринин чыгымдарын (эмгек, капитал) же жыйынтыгын (түзүлгөн буюмдун же көрсөтүлгөн кызматтардын саны) өлчөө. Чыгымдарды өлчөө адатта физикалык бирдиктеринде (эреже катары, бул сааттын саны, сарпталуучу үй чарбасы, же адамдардын саны иштегендердин эмгеги менен үй шарттарда толук же жарым-жартылай иш менен камсыз кылуу) жүргүзүшөт, ошондой натыйжалары үй эмгек көбүнчө нарктык бирдиктеринде жазылат. Үй эмгегин наркын баалоо боюнча эки таптакыр ар түрдүү усулдар бар.

1. Бул метод өзгөрүлмө чыгымдарды (же ыкмасы "рыноктук наркта") наркы төлөнө элек үй жашоочулардын иш суммасы катары аныкталат, аны кызматкерге төлөөгө туура келет. Башкача айтканда, үй эмгеги, үй-продукт базар наркынын негизинде бааланат.

2. Альтернативдүү чыгымдардын ыкмасы (же "көмүскө эмгек акы" методу) өз квалификациясына ылайык эмгек рыногунда үй чарба мүчөсүнүн ошол убакыттын ичинде акча ала турган сумманын эквиваленти катары төлөнбөгөн үй ишинин наркын аныктайт. Башкача айтканда, үй иши "алынбай калган эмгек акынын" (демөөрчүлүк) негизинде бааланат. Биринчи ыкма ишке ашыруунун беш альтернативдүү ыкмасы белгилүү. Ошентип, үй-бүлө жумуштарынын рыноктук наркы төмөнкү суроолорго жооп берүү менен аныкталат. (1) үй-бүлөсүн толугу менен "алып баруучу", канча төлөө керек? Биз үй-бүлөсүнүн бардык түрүн жүзөгө ашырган жалпы кызматчылары жөнүндө сөз болуп жатат. (2) үйдө ар кандай жумуштун түрлөрүн аткарган кызматкерлерге канча сумма төлөө керек? Башкача айтканда, үй эмгеги ар кандай кызматкерлерди аткарган иштери боюнча экиге бөлүнөт. Алардын эмгегине акы төлөө төлөбөө болуп. (3) Эгер үй-чарбасын жүргүзүү үчүн тажрыйбалуу жумушчуларды тартуу керек болсо, канча акы төлөшү керек. Башкача айтканда кесиптик официанттардын, ашпозчулардын, сантехниктердин жана башкалардын кызматтарынын наркы суммаланат. (4) үй чарбасында окшош болгон иштерди аткарып жаткандардын рыноктук эмгек акысы кандай? Башкача айтканда, официанттын, ашпозчунун, сантехниктин суммаланган эмгек акы ж. б. (5) Кандай рыноктук эмгек акысы, ким ишин аткарат, окшоштук менен үй эмгеги менен, жоопкерчилик деңгээли боюнча, эмгек шарттары жана башка мүнөздөмөлөрү? Жасалган продуктунун мүнөзү боюнча эмес, эмгек процессинин мүнөздөмөлөрү боюнча окшош үй эмгеги катары каралат. Экинчи мамиле формативдик баалоо үй - эмгек методу альтернативдүү чыгымдарды - негизделген сунуш жөнүндө сарамжалдуу бөлүштүрүүгө убакыттын ортосунда, рынок жана үй бош

убакытка карата максимизации жыргалчылыгын максатында. Демек, "жоголгон эмгек акы" Үй эмгегинин наркынын төмөнкү чеги болуп саналат. Бирок, аны кантип аныктоого болот? Бул суроого төрт багытта жооп бар. Демек, " жоголгон эмгек акы " катары төмөнкүлөр эске алынат: (1) өлкөнүн (аймактагы) орточо базар эмгек акысы. Бирок адатта үй эмгеги аялдарга бекитилип берилет, ал эми ошол иш акысы рыногунда аз болгондо эркектерге орточо рыноктук эмгек акы саналат. (2) Ар кандай курактагы аялдардын эмгек акыларын дифференциялоо жана деңгээлдеги билим берүүнүн заманап версиялары каралууда; (3) минималдуу ставкасы саатына жараша эмгек акы төлөө секторунда акы төлөнүүчү иш менен камсыз кылуу. Эч кандай квалификациясын талап кылбаган эмгектерди баалоо, бир кыйла талаш тартыштарды жаратат; (4)" жоголгон эмгек акы " панелдик маалыматтарды пайдалануу менен үй чарбанын өндүрүштүк функциясынын негизинде эсептелет. Бул учурда жубайлардын демографиялык мүнөздөмөлөрү, эмгек тажрыйбасы, билими эске алынат.

Колдонулган адабияттар:

- 1.Sik E. Family, Household and Inter-household Network Coping with Economic Crises / Препринт WP4/2002/02. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
- 2.Kertzer D. Household History and Sociological Theory //Annual Review of Sociology. 1991. № 17.
- 3.Collins J. Unwaged labor in comparative perspective: recent theories and unanswered questions // Work without wages. J. Collins and M. Gimenez (eds.). State University of New York Press, 1990.
- 4.Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1998.
- 5.Артемов В.А. Тенденции изменения повседневной деятельности населения в 1970-1990-е годы // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской эконо- мико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999.

*Кокуева Э.С., э.и.к., доцент,
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан
Акылбек кызы А., магистрант,
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан*

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН АЙЫЛ ЧАРБА ТАРМАГЫН ИННОВАЦИЯЛЫК ӨНҮКТҮРҮҮНҮН НЕГИЗДЕРИ

Аннотация

Макалада талдоонун негизинде Кыргыз Республикасынын айыл чарба тармагын инновациялык өнүктүрүүдөгү инновациянын маңызы жана ролу ачылат.

Негизги сөздөр: Дыйкан чарбалары, айыл чарбасынын инновациялык өнүгүшү, инновациялык өнүгүү стратегиясы, инвестициялык ресурстар, продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү.

ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация

В статье на основании проведенного анализа раскрыта сущность и роль инноваций в инновационном развитии аграрного сектора Кыргызской Республики.

Ключевые слова: Крестьянские хозяйства, инновационное развитие сельского хозяйства, стратегия инновационного развития, инвестиционные ресурсы, конкурентоспособность продукции.

BASES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL INDUSTRY OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Annotation

Based on the analysis, the article reveals the essence and role of innovation in the innovative development of the agricultural sector of the Kyrgyz Republic.

Keywords: Peasant farms, innovative agricultural development, innovation development strategy, investment resources, product competitiveness.

Дүйнөлүк экономикалык практика, ошондой эле ата мекендик айыл чарба өндүрүүчүлөрүнүн алдыңкы тажрыйбалары илимий-техникалык прогресстин жана экономиканын агрардык секторун өнүктүрүүдөгү инновациялык процесстердин чечүүчү маанисин көрсөтүп турат. Илимдин жана техниканын жетишкендиктерин өздөштүрүүнүн негизинде өндүрүштү үзгүлтүксүз жаңылоо айыл чарба өндүрүшүнүн өсүшүнүн жана натыйжалуулугунун өсүшүнүн негизги фактору болуп саналат. Айыл чарба өндүрүүчүлөрү башкаруунун инновациялык моделине өтүүдө, айыл чарбасын өнүктүрүүдө олуттуу натыйжаларга жетишип, агроөнөр жай тармагында татыктуу орунду ээлей алат.

Азыркы учурда Кыргызстанда айыл чарбасы өтө жай темп менен өнүгүп жатат, анткени көптөгөн кооперативдер жана дыйкан чарбалар жерди иштетүү үчүн техникалык жабдыктар, техникалар, шаймандар, жер семирткичтер жана айыл чарбасын инновациялык өнүктүрүүгө колдонула турган акча каражаты жетишсиз.

Кыргызстандын 2020-жылга чейинки өнүгүү стратегиясы өлкөнүн экономикасын өнүктүрүүнүн реалдуу альтернативалуу модели - адамдык потенциалды ишке ашырууга негизделген инновациялык өнүгүү стратегиясы, экономикалык натыйжалар технологиясын жана жалпы эле коомдун турмушун үзгүлтүксүз өркүндөтүү үчүн кадрлардын билимин жана көндүмдөрүн эффективдүү пайдалануу экендигин баса белгилейт.

Жакынкы келечекте коом үчүн зарыл болгон айыл чарба продукцияларын өндүрүүнү көбөйтүүгө мүмкүнчүлүк берген, айыл чарбасынын олуттуу потенциалы бар, бул эмгекти, жерди, сууну, техникалык, инвестициялык ресурстарды пайдаланууга илимий негизделген мамилелерди иштеп чыгууну жана ушул жаатта инновациялык иш-чараларды киргизүүнү талап кылат.

Айыл чарба продукцияларын өндүрүү жана кайра иштетүү көлөмүнүн өсүшү, айыл чарба продукцияларын өндүрүүнүн натыйжалуулугун жогорулатуу азыркы учурда айыл чарба продукциясынын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн өнүктүрүү жана илимий-усулдук мамилени иштеп чыгуу – бул учурдун талабы.

Экономиканын кайсы гана тармагында болбосун, анын ичинде айыл чарба тармагында инновацияны өркүндөтүү маселеси теория жүзүндө да, атап айтканда бизнес практикасында дагы актуалдуу маселе болуп саналат. Демек, бул милдет регионалдык башкаруу тутумдарында жана жалпы эле өлкөдө чагылдырылышы керек. Ошондуктан азыркы шарттарда мамлекеттин экономикалык саясатынын маанилүү милдети жана ажырагыс бөлүгү улуттук инновациялык тутумду түзүү болуп саналат. Бирок, инновациялык тутум - бул жаңы башкаруу системасын куруу эмес, ал жаңы, прогрессивдүү экономикалык натыйжаларды камсыз кылган жаңылык элементтери менен учурдагы башкаруу тутумун модернизациялоону же өркүндөтүүнү билдирет.

Инновация - бул жаңы жабдууларды же технологияларды инвестициялоого байланыштуу алынган натыйжа жана өндүрүштү, эмгекти, тейлөө жана башкарууну уюштуруунун жаңы формаларын, анын ичинде контролдоонун, эсепке алуунун, пландаштыруунун жана анализдөөнүн жаңы формаларын көрсөтөт.

Биз ар бир жаңыланууну инновация катары кабыл албайбыз жана белгилеп кетебиз, бирок учурдагы тутумдун натыйжалуулугун жогорулата турган инновацияны кабыл алабыз. Ар бир инновация - бул кандайдыр бир конкреттүү натыйжага жетишүү болуп саналат.

Инновация - чыгармачыл процесстин натыйжасында жаралган жаңы керектелүүчү баалуулуктар, аларды пайдалануу инновацияларды киргизүүнү же иш-аракеттердин жана көндүмдөрдүн кадимки стереотиптерин өзгөртүү ишин талап кылат.

Айыл чарба тармагындагы инновациялардын деңгээли инновацияларды ишке ашыруунун эффективин өлчөмү менен аныкталат, алардын күтүлүп жаткан натыйжалуулугун түздөн-түз аныктайт, ал төмөнкүлөрдөн көрүнөт: - продукциянын сапатын жана ассортиментин жогорулатууда; - технологиялык мааниде; - башкаруунун натыйжалуулугунун өсүшүндө; - калктын жашоо деңгээлин көтөрүүдө ж.б.

Кыргыз Республикасынын айыл чарба тармагын өнүктүрүүнүн инновациялык моделин түзүүдө ушул моделдин негизги компоненттерине көңүл буруу зарыл:

- экономикалык;
- илимий-техникалык;
- финансылык ресурстар;
- кадрлар;
- уюштуруучулук-укуктук;
- маалыматтык;
- социалдык;
- экологиялык ж.б.

Инновациянын максаты - айыл чарба тармагын инновациялык өнүктүрүүнүн моделин илимий негиздерин иштеп чыгуу. Ар бир инновациянын максаты катары кандайдыр бир натыйжага жетишүү, инновацияга болгон талапты аныктайт. Азыркы этапта, жогорку натыйжалуу жана ресурстарды үнөмдөөчү жаңы технологияларды колдонууга өтпөстөн жана жаңы муундагы айыл чарба технологияларын колдонбостон, айыл чарба тармагы оптималдуу өнүгүп кете албайт.

Агроөнөр жай комплексиндеги ишканаларда инновациялык башкаруунун натыйжалуу тутумдарын түзүү жана иштеп чыгуу мүмкүнчүлүгү өндүрүштү өнүктүрүүнүн басымдуулук кылган деңгээли, механизмдин жана башкаруу тутумунун абалы, башкаруу системасынын түрү жана багыты, экономикалык жана инновациялык саясаттагы тенденциялар ж.б. сыяктуу көптөгөн факторлорго көз каранды.

Агроөнөржай комплексинин өнүгүшүнүн факторлорунун бири агрардык сектордун социалдык-экономикалык өнүгүүсүнүн жогорку темптерине жетишүү

ыкмаларын иштеп чыгуу болуп саналат. Илимий негизде жаңы өсүмдүктөр өндүрүлүп чыгууда, заманбап ресурстарды үнөмдөөчү жана топуракты коргоо технологиялары киргизилүүдө. Бүгүнкү күндө республиканын агро-өнөржай тармагын өнүктүрүүнүн артыкчылыктуу багыттары болуп төмөнкүлөр саналат:

- айыл чарба;
- мал-чарбачылык;
- тамак-аш өнөр жайы;
- кыртыштын асылдуулугун сарамжалдуу пайдалануу;
- жаратылыш ресурстарын сарамжалдуу пайдалануу;
- айыл чарба продукцияларын сатуу ж.б.

Айыл чарбасында төмөнкү иш чаралар аткарылышы зарыл:

- айыл чарба жерлерин толук жана натыйжалуу пайдалануу;
- илимге негизделген дыйканчылык тутумун өнүктүрүү жана өнүктүрүү;
- ресурстарды үнөмдөөчү технологияларды киргизүү;
- селекциялык жана үрөнчүлүк өндүрүштү өнүктүрүү;
- мелиорацияны өнүктүрүү;
- кыртыштын асылдуулугун жогорулатуу;
- экономикага айыл чарба тармагынын минералдык-ресурстук базасын киргизүү;
- жаныбарларды жана канаттууларды багуу үчүн энергияны үнөмдөөчү келечектүү

технологияларды колдонуу;

- малды жана үй канаттууларын өз алдынча жана өнөр жай өндүрүшүнүн толук тоюттары менен камсыз кылуу;

- тоют даярдоону жана тоют өндүрүүнү көзкарандысыз тармакка бөлүштүрүү (тоют даярдоочу топтор);

- адистештирилген чарбалардын базасында селекциялык жана асыл тукумдарды өркүндөтүү;

- айыл чарба өндүрүшүндө илимий негизделген адистештирүү ж.б.

Мал чарбасын өркүндөтүү үчүн жогорку деңгээлдеги автоматташтыруу жана роботташтыруу менен заманбап технологиялык каражаттарды киргизүү зарыл. Регионалдык инновацияларды башкаруунун уюштуруучулук жана экономикалык механизмдерине төмөнкү куралдарды киргизүүгө болот:

- каржылык;
- илимий-техникалык;
- кадрлар;
- уюштуруучулук;
- юридикалык;
- маалыматтык;
- материалдык;
- экономикалык;
- социалдык-психологиялык ж.б.

Заманбап технологияларды өнүктүрүүнүн мыкты уюштуруучулук жана экономикалык механизмдерин иштеп чыгуу, айыл чарбасын модернизациялоого жана өнүктүрүүгө өбөлгө түзүүчү жаңы заманбап технологияларды колдонуу үчүн инновацияларды интенсивдештирүү маселелерин кароо керек.

Айыл чарба тармагында инновацияга болгон муктаждык тышкы жана ички факторлордун таасири астында келип чыгат. Айыл чарба тармагындагы ички факторлорго жагымсыз эмгек шарттары, чыгымдардын өсүшү ж.б. кирет. Айыл чарба тармагындагы тышкы факторлорго төмөнкүлөр кирет: атаандаштыктын күчөшү, жаңы базарларды жеңүү жана ээлеп алуу, жаңы билимдин пайда болушу жана башкалар.

Адамдын экономикалык иш чөйрөсүндө болуп жаткан бардык өзгөрүүлөр көбөйтүү процесстин башталышы же өзөгү болуп саналган экономиканын агрардык секторуна түздөн-түз байланыштуу экендигин айтуу керек. Муну экономиканын агрардык секторунун

продукциясы өнөр жайлык кайра иштетүүдөн өтүп, андан соң керектөө тармагына бөлүштүрүү тармагына кириши менен түшүндүрүүгө болот. Башкача айтканда, бул жерде көбөйүүнүн бардык чөйрөлөрү бар, б.а. өндүрүү, бөлүштүрүү, жүгүртүү жана керектөө.

Инновациянын дагы бир көрүнүшү экономикалык тутумдун режиминин өзгөрүшү менен байланыштуу. Биздин тарыхыбызда чоң жана глобалдуу өзгөрүү - бул экономикалык адабияттарда өткөөл мезгил деп аталып, пландаштырылган командалык экономикадан базар экономикасына өтүү болуп саналат. Өз кезегинде, базар экономикасына өтүү инновациялык системанын масштабдуу иш-аракеттери менен коштолот. Инновациялык жол, эреже катары, социалдык-экономикалык өнүгүүнүн жолдору туура тандалган шартта, өндүрүштүн натыйжалуулугун жогорулатуу жана экономикада прогрессивдүү жылыштарга жетишүү менен байланыштуу.

Ушуга байланыштуу мамлекеттик саясаттын негизги багыты артыкчылыктуу тармактарда, анын ичинде "инновациялык климат" экономикасынын агрардык секторунда - ар кандай инновацияларды өнүктүрүүгө жагымдуу шарттарды түзүүгө жана өнүктүрүүгө багытталган мыйзамдык жана уюштуруу чараларын түзүү болууга тийиш.

Учурда региондук инновациялык саясатты иштеп чыгуу жана жүзөгө ашыруу Кыргызстанда актуалдуу көйгөй болуп саналат, анткени ар бир региондун өзүнүн инновациялык жана илимий-техникалык потенциалы, тармактык структурасы, жашоо деңгээли, ресурстар базасы, иштеп жаткан билим берүү комплекси, табигый, тарыхый, этникалык, экономикалык ж.б. социалдык шарттары бар. Ошондуктан, Кыргыз Республикасынын экономикасынын приоритеттүү тармактарын өнүктүрүүнүн инновациялык механизмдеринин натыйжалуулугун жогорулатуунун универсалдуу рычагдарынын бири өз илимий жана техникалык ресурстарын активдештирүү аркылуу региондордун потенциалын сарамжалдуу пайдалануу болуп саналат.

Демек, айыл чарбасында инновациялык чөйрөнү түзүүнүн натыйжалуу уюштуруучулук-экономикалык механизм иштеп чыгуу инновациялык ишмердүүлүктү өркүндөтүүгө, өндүрүүчүлөрдүн экономикалык коопсуздугун камсыз кылууга жана аймактын башка көптөгөн экономикалык көйгөйлөрүн чечүүнүн локомотиви болот.

Инновациялык экономиканы түзүү шартында, улуттук экономиканын макроэкономикалык жана микроэкономикалык деңгээлдеринде илимий-техникалык детерминанттардын мааниси өсүүдө. Бул көйгөйдүн мааниси, айрыкча, Кыргызстандын Дүйнөлүк Соода Уюмуна киргендигине байланыштуу жогорулады, анткени бул эл аралык стандарттарга жакындашып, кыргыз экономикасынын инновациялык компоненттерине жаңы талаптарды жаратат.

Ошентип, инновациялык ишмердүүлүк жаңы иштеп чыгууларды, технологияларды жана башка өркүндөтүүлөрдү иш жүзүндө жайылтуу менен аяктайт, анын натыйжаларын жаңы өнүмдөрдү сатып алуу жана сатуу учурунда базардагы алмашуу процесстери аркылуу табууга болот.

Адабияттар:

1. Мусакожоев Ш.М. Государственное регулирование национальной экономики. – Б.: 2010.-228с.
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. Москва, «Банки и биржи». Изд. объединение «ЮНИТИ», 2010 г.-352с.
3. Абулгазин Д. Инновационное обеспечение реализации промышленной политики. // Транзитная экономика. 2006 №2 .
4. Хан В. Инновации и закономерности экономического роста // Спектр. 2010г.-400с.
5. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Дело, 2003.-1008с.

*Кокуева Э.С., к.э.н., доцент,
МНУ имени К.Ш. Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан
Жусупов К., магистрант,
МНУ имени К.Ш. Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация

В статье на основании проведенного анализа раскрыта сущность и роль инвестиций и кредитных ресурсов в инновационном развитии аграрного сектора Кыргызской Республики.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, крестьянские хозяйства, привлечение инвестиций, кредитные ресурсы, инновационный прогресс, наукоемкие технологии.

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН ЭКОНОМИКАСЫНЫН АГРАРДЫК СЕКТОРУН ӨНҮКТҮРҮҮДӨ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫН ЖАНА ИННОВАЦИЯЛАРДЫН РОЛУ

Аннотация

Макалада талдоонун негизинде Кыргыз Республикасынын агрардык секторун инновациялык өнүктүрүүдө инвестициялардын жана кредиттик ресурстардын маңызы жана ролу ачылат.

Негизги сөздөр: айыл чарба кооперативдери, дыйкан чарбалар, инвестицияларды тартуу, насыя ресурстары, инновациялык прогресс, жогорку технологиялар.

THE ROLE OF INVESTMENT AND INNOVATION IN THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Annotation

In article based on the carried-out analysis about the current provision are opened about a role of investments and credit resources in innovative development of agrarian sector of the Kyrgyz Republic.

Keywords: agricultural cooperatives, country farms, investment attraction, credit resources, innovative progress, high technologies.

Инвестиции в самом широком смысле слова представляют собой часть общественного продукта, направленного на воспроизводство основных фондов в народном хозяйстве. Прямые иностранные инвестиции являются главным источником финансирования инвестиционных требований экономики Кыргызстана. Поступление прямых иностранных инвестиций в экономику республики за 2018 год составило 335,6 млн. долл. США, что в 1,6 раза больше, чем в 2017 году.

В 2018 году наиболее привлекательными отраслями для инвесторов являлась обрабатывающая промышленность. Наибольший удельный вес в общем объеме поступивших прямых инвестиций приходится на предприятия г. Бишкек – 35,6%, Иссык-Кульской области – 30,6% и Жалал-Абадской – 20,9%.

В 2018 г. по сравнению с предыдущим годом объем поступлений прямых иностранных инвестиций в Таласскую область увеличился в 3,4 раза, в Иссык-Кульскую область – в 2,8 раза, в Жалал-Абадскую область – в 2,1 раза, а по сравнению с 2014 г. их поступление в Иссык-Кульскую область возросло в 22,4 раза, Ошскую область – в 12,9 раза, Жалал-Абадскую область – в 4,7 раза, в г. Бишкек – в 1,5 раза и Таласскую область – в 1,4 раза (3).

По состоянию на 2018 год Министерством сельского хозяйства и мелиорации республики в качестве исполнительного агентства реализовано шесть инвестиционных проектов, общей стоимостью более 100 млн. долларов по использованию водных ресурсов, питьевого водоснабжения, ирригации и других инфраструктур, а именно: «Реабилитация ирригационных систем и внутрихозяйственное орошение»; «Предоставление инфраструктурных услуг на уровне населенных пунктов»; «Водоснабжение и санатории»;

«Региональное развитие сельского хозяйства»; «Поддержка вспомогательных сельскохозяйственных услуг».

В 2017 году для выполнения проекта «Предоставление инфраструктурных услуг на уровне населенных пунктов» потребовалось 10 млн. долл. С целью осуществления проекта «Улучшение управления водными ресурсами» Япония предоставила инвестиции на сумму 352 тыс. долл. Для осуществления проекта «Региональное развитие сельского хозяйства» необходимо 37,5 млн. долл. Всемирный банк финансировал развитие агробизнеса и маркетинга в 2016 году, выделив 10 млн. долл. Данные проекты контролируются Министерством финансов КР.

Кыргызские поставщики овощей и фруктов уже обрели устойчивое положение на крупных экспортных рынках России и Казахстана. Эти рынки так же, как и рынки других стран Центральной Азии и Китая, предоставляют огромную возможность роста сельскохозяйственной промышленности Кыргызстана в будущем.

Около 90-96% валовой продукции сельского хозяйства производится в личных хозяйствах предприятиями, перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию, а около 4-10% составляет государственный сектор.

По республике в результате убыточности некоторых предприятий значительно сокращается экономический потенциал, уменьшаются размеры посевных площадей и снижается урожайность сельскохозяйственных культур. Резко сократилось поголовье скота и птицы, минимальной стала продуктивность ферм. В пищевой и перерабатывающей промышленности почти все оборудование изношено. Это связано с тем, что нет инвестиций в аграрном секторе экономики.

В Кыргызстане в 2018 г. создано 318,8 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, в распоряжении которых находилось 1009,2 тыс. га земель, а это составило 86% площади посевных сельскохозяйственных назначений (2).

Но создание фермерских хозяйств и перераспределение собственности особенно земельной не обеспечивают повышение эффективности производства сельскохозяйственной продукции. В Кыргызстане вновь созданные сельскохозяйственные кооперативы более эффективно работают, чем крестьянские (фермерские) хозяйства.

В животноводстве внедряются современные технические средства с высоким уровнем автоматизации роботизации для приготовления и раздачи кормов на фермах по содержанию крупного рогатого скота, оснащенных электронными взвешивающими устройствами. За счет привлечения инвестиций, кредитных ресурсов на фермах создается новая технологическая база для животноводства, которая оптимально модернизирует существующие производственные объекты:

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внешних рынках республики, а также улучшение качества отечественных продовольственных товаров;
- обеспечение устойчивого развития сельских территорий, занятости сельского населения, повышения уровня его жизни, в том числе оплаты труда работников, занятых в сельском хозяйстве;
- создание благоприятного инвестиционного климата и повышение объема инвестиции в сфере сельского хозяйства;
- инновационное развитие сельского хозяйства невозможно без качественного повышения аграрной науки и образования и создания эффективной системы внедрения передовых разработок в производство.

Производство продукции животноводства по Ошской области по всем категориям можно представить в следующей таблице.

Таблица 1 – Производство продукции животноводства по Ошской области (по всем категориям)

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Мясо (в убойном весе), тыс. тонн	37,0	37,3	37,6	38,1	38,7
в том числе:					
говядина и телятина	22,6	22,9	22,9	23,8	23,9
баранина и козлятина	9,7	9,8	10,0	10,0	10,3
свинина	0,2	0,1	0,2	0,1	0,03
конина	3,9	3,9	3,9	3,7	4,0
мясо птицы	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Молоко сырое, тыс. тонн	241,6	244,5	247,8	251,7	255,4
в том числе:					
коровье	234,0	237,2	241,2	245,5	249,4
кобылье	7,6	7,3	6,6	6,2	6,0
Яйца, млн. шт	37,4	38,2	39,2	40,2	41,1
в том числе:					
куриные	37,4	38,0	39,0	40,2	41,1
прочих видов птицы	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0
Шерсть (в физ. весе), тонн	2187	2108	2130	2138	2142
в том числе:					
овечья	2068	2011	2035	2046	2050
козья	119	97	95	92	92
Мёд, тонн	382	218	275	315	430

По Ошской области в 2018 году по всем категориям произведено 38,7 тыс. тонн мяса, а это по сравнению с 2014 годом больше на 4,6%.

Продуктивность скота и домашней птицы по Ошской области отражена в следующей таблице.

Таблица 2 – Продуктивность скота и домашней птицы по Ошской области

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Средний годовой надой молока от одной коровы, кг	1822	1823	1798	1729	1770
Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт	126	126	99	99	97
Средний годовой настриг шерсти с одной овцы (в физическом весе), кг	3,3	3,2	3,2	3,1	2,9
Средний живой вес одной головы скота, реализованного на убой, кг					
крупного рогатого скота	307	315	303	296	314
Овец и коз	43	45	45	44	46
Свиней	94	95	100	88	111
Лошадей	299	306	299	294	317
Получено приплода, тыс. голов Телят	132,0	133,9	139,8	145,0	144,3
Ягнят и козлят	497,0	496,9	511,9	525,9	545,1
Поросят	1,8	2,1	2,8	0,4	0,5
Жеребят	22,3	23,1	23,7	23,4	23,7
Выход молодняка на 100 маток, голов Телят	82	81	81	82	80

Ягнят и козлят	92	91	93	92	93
Поросят	393	420	530	221	281
Жеребят	82	83	83	81	80

По республике в 2018 г. за счет увеличения поголовья коров производство молока возросло на 9,8%, что составило 1314,7 тыс. тонн, средний годовой надой молока от одной коровы составил 2041 кг, по Ошской области – 1770 кг, по Чуйской области – 2844 кг, по Таласской области – 2221 кг, по Баткенской области – 1513 кг (2).

Это ежегодно дает 7 млн. долларов денежного дохода, валовый доход – 5,0 млн. доллара, чистый доход – 2 млн. доллара. От полученного дохода государству ежегодно уплачивается налог на сумму 1 млн. долларов.

Особое внимание следует обратить на проблемы мясного животноводства и первичной переработки мяса. Спрос на животноводческую продукцию по мере роста реальных доходов населения Кыргызстана тоже возрастет. Для того, чтобы животноводство у нас развивалось соответствующим образом, нам необходимо разработать оптимальный вариант кормления животных.

Для того, чтобы скот и птица за короткий срок набрали максимальный вес при минимальной себестоимости кормового рациона, нами разработана экономико-математическая модель, обеспечивающая минимум себестоимости кормового рациона при известных ограничениях. Рацион кормления должен удовлетворять потребность животных не только в питательных веществах (энергетическом, протеиновом, макро- и микроэлементном, аминокислотном и витаминном составах), но и иметь определенное соотношение различных групп и видов кормов питательных веществ. Рацион определяется для каждой группы скота.

После решения экономико-математической задачи рекомендуются какие корма, в каком количестве необходимо ежедневно давать животному, а также определяется количество приобретаемых кормов и подкормок. Оптимальная оценка рациона рассчитывается по отношению к выбранному критерию оптимальности.

Хозяйствами области в 2018 г. заготовлено 546734 тонны грубых кормов, что на 8,5 процента больше, чем в 2017 г.

С целью повышения производственного потенциала отрасли важное значение имеет использование биологического блока инноваций, достижение отечественной и мировой селекции, отражающие важнейшие направления совершенствования селекционно-генетического уровня продуктивности животных, эффективное использования кормовых ресурсов, освоение ресурсосберегающих технологий, направленных на повышение уровня интенсивности и эффективности производства. Одним из основных направлений инноваций являются биотехнологические системы разведения животных с использованием методов генной и клеточной инженерии, направленные на создание и использование новых типов трансгенных животных с улучшенными качествами продуктивности, устойчивым к заболеваниям.

Одним из направлений инновационного прогресса является индустриализация производства. Научно-техническими группами инноваций являются механизация и автоматизация производственных процессов, модернизация и техническое перевооружение производства, освоение наукоемких технологий.

В растениеводстве инвестиционные вложения следует направлять, в первую очередь, в те подотрасли, которые дадут возможность выйти региональной сельскохозяйственной продукции на международный рынок.

В животноводстве на ближайшие годы целесообразно добиваться, в первую очередь, роста рентабельности его основных подотраслей. Эту задачу следует решать за счет местных инвестиций, а государственные инвестиции целесообразно вкладывать в кормопроизводство.

Для увеличения финансово-инновационного потенциала предприятие может использовать свои внутренние источники. Во всем цивилизованном рыночном мире для этих целей используется часть прибыли, остающейся в распоряжении фирм, и доля амортизационных отчислений, накопленных в результате ускоренной амортизации основных средств. В условиях кыргызской экономики этот внутренний источник на данном этапе развития практически является основным источником финансового потенциала предприятий для осуществления инновационной деятельности. К внутренним источникам ФИП предприятия относятся:

- остающаяся в распоряжении предприятия прибыль, полученная от реализации основной продукции;
- прибыль, полученная от неосновной деятельности;
- нераспределенная прибыль (дивиденды собственников и др.);
- амортизационные отчисления, начисленные любым способом;
- материально-денежные средства, образующиеся в результате бартерных сделок;
- реализация излишнего, устаревшего, ненужного и т.п. имущества (оборудование, передаточные устройства, транспортные средства, различный инструмент и т.д.)
- сдача в аренду и передача в лизинг основных фондов;
- снижение текущих издержек - трудовых затрат, материалов, запчастей, инструмента длительного пользования, внутренних услуг подразделений предприятия и др.

В качестве внешних можно использовать следующие источники:

- увеличение уставного капитала за счет эмиссии акций;
- долговые обязательства предприятия, в том числе долгосрочные, краткосрочные, конвертируемые;
- ценные бумаги предприятия (облигации, векселя и др.);
- кредиты банков и других финансовых структур (страховых фондов, финансовых компаний и т.д.);
- коммерческие кредиты партнеров по бизнесу (товарные, финансовые в виде предоплаты за новую продукцию и др.);
- материально-денежные средства от совместного участия потребителей в освоении новых видов продукции, услуг и технологий.

Таким образом, прямые инвестиции могут сыграть важную роль в развитии сельскохозяйственной промышленности, продукция которой является главным экспортом страны.

Литература:

1. Инвестиции в Кыргызской Республике: 2017 г. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. – Бишкек, 2018 г.
2. Отчет Национального статистического комитета Кыргызской Республики за период 2013-2017 гг. Изд. ГВЦ НСК КР. Г. Бишкек, 2018 г.
3. Кыргызская Республика: Новые перспективы. Состояние и развитие Кыргызской Республики. г. Бишкек. Изд. "Учкун" 2018 г.
4. Социальные тенденции Кыргызской Республики. Выпуск 5. 2013-2017 гг. Изд. ГВЦ НСК КР ИИО. Г. Бишкек.
5. «Концепция научно-инновационного развития Кыргызской Республики на период до 2022 года», утвержденного постановлением Правительства Кыргызской Республики от 8 февраля №79.

*Асанов М.А., преподаватель,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Тойчиева Б.Ж., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Аннотация

Сельское хозяйство является одной из основных отраслей в экономики Кыргызстана. Обеспечение основ продовольственной безопасности, суверенитета, экономической и социальной стабильности страны является важной задачей аграрного сектора экономики. В настоящее время в агропромышленной политике для того, чтобы сделать эту отрасль эффективной и конкурентоспособной, необходимо существенно повысить надежность обеспечения страны сельскохозяйственной продукцией и улучшить ее качество. Поэтому одним из направлений определения вопросов продовольственной безопасности является анализ результатов сельскохозяйственного производства. В данной статье рассмотрены особенности анализа сельскохозяйственного производства и некоторые методики его проведения. Проанализированы основные показатели сельскохозяйственного производства Кыргызстана.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность, сельскохозяйственная продукция

КЫРГЫЗСТАНДАГЫ АЗЫК-ТҮЛҮК КООПСУЗДУГУНУН НЕГИЗГИ КӨРСӨТКҮЧТӨРҮНӨН БОЛГОН АЙЫЛ ЧАРБА ӨНДҮРҮШҮНҮН ЖЫЙЫНТЫКТАРЫН АНАЛИЗДӨӨ

Аннотация

Айыл чарба тармагы Кыргызстандын экономикасындагы негизги тармактардан болуп эсептелинет. Өлкөнүн азык-түлүк коопсуздугун, эгемендигинин, экономикалык жана социалдык туруктуулугунун негиздерин камсыз кылуу экономиканын агрардык секторунун маанилүү милдети болуп саналат. Азыркы учурда, агроөнөр жай саясатында бул тармакты натыйжалуу жана атаандаштыкка жөндөмдүү кылуу үчүн өлкөнү айыл чарба продукциясы менен камсыз кылуунун ишенимдүүлүгүн олуттуу жогорулатып, анын сапатын жакшыртуу зарыл. Ошондуктан азык-түлүк коопсуздугунун маселелерин аныктоонун багыттарынан болуп, айыл чарба өндүрүшүнүн натыйжаларына анализ жүргүзүү эсептелинет. Бул макалада айыл чарба өндүрүшүн анализдөөнүн өзгөчөлүктөрү жана аны жүргүзүүнүн кээ бир методикалары каралды. Кыргызстандын негизги айыл чарба өндүрүшүнүн негизги көрсөткүчтөрү анализденди.

Негизги сөздөр: агроөнөржай комплекси, азык-түлүк коопсуздугу, айыл чарба продукциясы

ANALYSIS OF THE RESULTS OF AGRICULTURAL PRODUCTION ON THE MAIN INDICATORS OF FOOD SECURITY IN KYRGYZSTAN

Annotation

Agriculture is one of the main sectors of the Kyrgyz economy. Ensuring the basics of food security, sovereignty, economic and social stability of the country is an important task of the agricultural sector of the economy. Currently, in the agro-industrial policy, in order to make this industry efficient and competitive, it is necessary to significantly improve the reliability of providing the country with agricultural products and improve their quality. Therefore, one of the ways to determine food security issues is to analyze the results of agricultural production. This article describes the features of the analysis of agricultural production and some methods of its implementation. The main indicators of agricultural production in Kyrgyzstan are analyzed.

Keywords: agro-industrial complex, food security, agricultural products

Обеспечение продовольственной безопасности страны, экономической и социальной стабильности регионов является одной из важнейших задач агропромышленного сектора Кыргызстана.

Для того, чтобы довести сельскохозяйственное производство до высокого уровня эффективности и узнаваемости, необходимо повысить надежность обеспечения страны сельскохозяйственной продукцией и ее качества [1, стр. 132].

Большую роль в решении продовольственной безопасности играет качественный, своевременный анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий и кооперативов. Методика такого анализа будет направлена на изучение структуры и тенденций производства сельскохозяйственной продукции, выявление факторов, влияющих на результаты сельскохозяйственного производства, и выявление резервов повышения эффективности производства.

Анализ агропромышленного комплекса страны не отличается от других отраслей национальной экономики, но методика его проведения имеет некоторые особенности.

Результаты сельскохозяйственного производства существенно зависят от условий производства. Поэтому анализ агропромышленного комплекса начинается с изучения природно-климатических условий региона и его размеров, производственных направлений, уровня интенсификации производства и его эффективности.

Большое влияние на результаты производства сельскохозяйственной продукции от природных условий оказывают типы почв, особенности климата, рельеф местности [1, стр. 142].

Объем производства сельскохозяйственной продукции является одним из основных показателей агропромышленного комплекса. От его величины будет зависеть объем реализации продукции, уровень ее себестоимости, сумма прибыли и другие экономические показатели. Поэтому анализ деятельности аграрного сектора страны следует начинать с изучения объемов производства, в частности, продукции, полученной от выращивания сельскохозяйственных культур [2, стр. 214].

Объем производства сельскохозяйственной продукции зависит от размера посевных площадей и урожайности сельскохозяйственных культур. С увеличением размеров посевных площадей и ростом урожайности растений увеличивается и валовой сбор продукции.

При анализе объемов сельхозпродукции необходимо детально проанализировать динамику посевных площадей, сравнить изменения структуры посевных площадей.

Урожайность сельскохозяйственных культур является важным показателем, определяющим объем производства сельскохозяйственной продукции. При анализе урожайности сельскохозяйственных культур необходимо проанализировать динамику ее роста [2, стр. 232].

Значительное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур оказывают природно-климатические условия, температура воздуха, рельеф местности, количество осадков. Кроме того, на урожайность сельского хозяйства влияют агротехника и технологии, удобрения, культура земледелия и другие факторы, зависящие от деятельности человека [2, стр. 253].

Валовая продукция сельского хозяйства в 2019 году составит 219 966,7 млн. долларов США. индекс физического объема составил 102,6 процента.

В общем объеме производства сельскохозяйственной продукции в 2019 году продукция животноводства составила 47,3 процента, растениеводства - 50,1 процента, лесного хозяйства - 0,2 процента, рыболовства - 0,2 процента и услуг - 2,2 процента [3, стр. 257].

В общем объеме продукции на долю крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств граждан пришлось 95,8 процента.

В 2019 году общая площадь сельскохозяйственных культур по республике составила 1216,7 тыс. га и увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 1,8 тыс. га или на 0,1 процента.

В структуре посевных площадей (кроме зерновых культур, риса и гречки) 554,2 тыс. га (45,6 процента от всей посевной площади), бобовых культур соответственно 62,2 тыс. га (5,1 процента), масличных культур - 26,0 тыс. га (2,1 процента), хлопка - 24,4 тыс. га (1,9 процента), табака - 0,4 тыс. га (0,03 процента), сахарной свеклы (0,1 процента). 14,4 тыс. га (1,2 процента), картофеля - 79,2 тыс. га (6,5 процента), овощных культур - 53,4 тыс. га (4,4

процента), прочих культур (рис, бахчевые культуры и др. б.-23,1 тыс. га (1,9 процента) и кормовых культур-379,4 тыс. га (31,2 процента) [4, стр. 10].

При этом посевные площади пшеницы по сравнению с 2018 годом уменьшились на 13,7 тыс. га или на 5,4 процента, а площади ячменя-на 14,5 тыс. га или на 7,5 процента.

Увеличились посевные площади хлопка (на 1,4 тыс. га или на 6,0 процента), посевные площади овощей (на 1,4 тыс. га или на 2,7 процента) и кормовых культур (на 8,1 тыс. га или на 2,2 процента).

В прошлом году неиспользованная посевная площадь уменьшилась по сравнению с прошлым годом на 4,0 тыс. га и составила 63,3 тыс. га. Основными причинами неиспользования пахотных земель являются наличие крайне бедных земель (31,7 тыс. га), отдаленность посевных площадей и нарушение оросительной сети (10,2 тыс. га), отсутствие орошения (11,1 тыс. га), засоление и заболачивание посевных площадей (2,8 тыс. га), расширение населенных пунктов (3,0 тыс. га), а также другие причины (4,5 тыс. га).

В 2019 году изъято и списано 207 гектаров зерновых культур, в том числе 18 гектаров пшеницы, 176 гектаров ячменя и 13 гектаров кукурузы.

Основными причинами отсутствия урожая этих растений являются крайне бедные пахотные земли, редкие трудности и стихийные бедствия (град, сель) [4, стр. 11].

Таблица 1. 2019-жылы негизги айыл чарба өсүмдүктөрүн өндүрүү

№	Показатели	Валовый сбор, тыс.тонн	В процентах к 2018 году
1.	Зерновые (крупы, бобы, рис и гречка, вес после обработки), в том числе:	1681,8	102,3
2.	пшеница (по весу после обработки)	601,0	97,6
3.	ячмень (по весу после обработки)	424,4	108,5
4.	Зерновые и бобовые	102,6	101,8
5.	Масличные	39,7	87,9
6.	Хлопковый сыр	65,3	107,4
7.	Табак (расчетный вес)	1,5	50,9
8.	Сахарная свекла (заводская)	712,3	95,9
9.	Картофель	1416,0	95,0
10.	Овощи	1086,7	103,5
11.	Садовые растения	259,1	98,7
12.	Плодоовощные культуры	240,6	107,2

Источник: создан автором на основе данных Национального статистического комитета.

В 2019 году валовой сбор зерновых культур (без зерновых бобов, риса и гречки) по республике по сравнению с 2018 годом увеличился на 39,9 тыс. тонн или на 2,3 процента[5, стр. 12].

Увеличение производства зерновых культур обусловлено повышением урожайности кукурузы. Так, средняя урожайность кукурузы в 2018 году по всей республике составила 64,9 центнера с гектара, в 2019 году она увеличилась до 66,1 центнера с гектара.

В 2019 году по сравнению с 2018 годом наблюдается значительный рост производства ячменя на 8,5 процента, хлопка - сырца-на 7,4 процента, плодово-ягодных культур-на 7,2 процента и овощей-на 3,5 процента [5, стр. 13].

Вместе с тем, по сравнению с 2018 годом валовой сбор пшеницы снизился на 14,7 тыс. тонн или на 2,4 процента.

Список использованных литератур:

1. Абдымаликов Ч. Экономика сельского хозяйства Кыргызстана. Бишкек 2010.
2. П. Купуев, Э. Обдунов. Продовольственная безопасность: реалии и перспективы в Кыргызской Республики. Бишкек: Илим, 2009.
3. Култаев Т.Ч. Методы прогнозирования аграрного сектора экономики на базе моделирования. – Ош: 2016. – 156 с.
4. Сельское хозяйство Кыргызской Республики: 2014-2018. – Б.; Нацстатком Кырг. Респ., 2019. – 101 с.
5. Информационный бюллетень по продовольственной безопасности и бедности - Б.: Нацстатком Кыргызской Республики, 2020 – 64 с.

*Капарова Г.Т., доцент,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*
*Режапова М.Р., преподаватель,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ОПТИМИЗАЦИЯ И ПРИЧИНЫ ДЕНЕЖНОЙ ЭМИССИИ В КР

Аннотация

В публикации затрагивается тема оптимизации эмиссии безналичных денежных средств и анализ динамики и структуры денежных агрегатов.

Ключевые слова: деньги, эмиссия, оптимизация

OPTIMIZATION AND REASONS FOR MONEY EMISSION IN KR

Annotation

The publication addresses the issue of optimizing the issue of non-cash funds and analysis of the dynamics and structure of monetary aggregates

Keywords: money, emission, optimization

В экономике любого государства денежная эмиссия играет чрезвычайно важную, а иногда и противоречивую роль. Если рассматривать с положительной стороны, она приводит к стимулированию кредитной экспансии коммерческих банков, так сказать обеспечивает экономику денежными средствами, также способствует росту деловой активности и, в конечном счете, на краткосрочном интервале приводит к повышению реального объема производства. С другой стороны, согласно мнению большинства экономистов, необоснованная эмиссия денег неизбежно приводит к инфляции и, что приводит, к разбалансированности экономики и другим негативным социально-экономическим последствиям. Поэтому решение проблем денежной эмиссии имеет важное теоретическое и практическое значение в каждой стране.

Эмиссия денег – это, во-первых, совокупность мероприятий по разработке, изготовлению и выпуску в обращение денежных знаков в виде казначейских билетов, банкнот и монет казначейством или центральным (эмиссионным) банком (налично-денежная эмиссия), во-вторых, эффект возрастания количества денег в обращении, создающийся вследствие увеличения скорости и числа оборотов одних и тех же денежных знаков коммерческими банками (безналичная эмиссия).

В Кыргызстане эмиссия денег монопольно осуществляется Национальным Банком Кыргызской Республики. Выпуск денег под воздействием различных факторов означает распределение платежных средств через кредитные институты среди участников хозяйственного оборота, которые испытывают потребность в деньгах. При больших объемах выпуска платежных средств по сравнению с их возвратом наблюдается тенденция к росту денежной массы. Но при этом выпуск национальной валюты в хозяйственный оборот происходит постоянно и может не сопровождаться ростом денежной массы.

Принципы эмиссии денег⁷:

- ✓ Монополии и уникальности (поэтому, выпуск банкнот может осуществляться только в соотношении с руководством Национального Банка КР);
- ✓ Необязательности обеспечения (это факт, что формальное соотношение между сомом и драгоценными металлами не устанавливается);
- ✓ Безусловной обязательности (сом является единственным законным платежным средством на территории КР);
- ✓ Присутствие неограниченности обмена национальной валюты (лимит по субъектам обмена или суммам не допускаются). Например: когда осуществляется обмен

⁷ <https://www.nbkr.kg/content>

монет и банкнот на исключительно новые денежные знаки период изъятия из обращения не должно составлять менее 1 года и больше 5 лет.

✓ Правового контроля (НБКР и только НБКР принимает решения о выпуске и изъятии денежных средств)

Процесс эмиссии денег

Существует два процесса эмиссии денег, нужно различать первоначальную и вторичную эмиссию денег.

Первичная эмиссия — денежные знаки выпускаются в экономику в безналичной форме, в виде записей в счетах банка, в виде кредита при получении клиентом банка денежных средств, отсюда следует, что безналичные деньги равны кредитным деньгам.

Вторичная эмиссия — денежные средства, выпускаемые в наличной форме, когда происходит их обналичивание по заявкам владельцев банковских счетов, то есть банки преобразуют безналичные деньги в наличные.

Структура процесса эмиссии денег по эмитентам (кто может создавать деньги?)

<u>Коммерческие банки</u>	<u>Национальный банк</u>				<u>Казначейство</u>	
Кредиты экономическим агентам (предприятия, частным лицам, государству)	Выпуск банковских билетов (банкнот)	Учет и переучет векселей коммерческих банков, и выпуск против них банкнот	Покупка казначейских билетов и выпуск против них банкнот	Покупка иностранной валюты и выпуск против нее банкнот	Эмиссия казначейских билетов	Эмиссия разменной монеты

Безналичные деньги также создаются в частном порядке. Обычно это связано с приобретением различного вида кредитов.

В финансовой сфере известен банковский мультипликатор, который увеличивает денежную массу, причина это выданные кредиты. Но нельзя забывать, что он не является единственным вариантом безналичного выпуска. К примеру, вексель – если использовать его как плату при расчетах за услуги, товары, то конечно этот финансовый документ будет играть роль эмитированных денег.

Также распространено используется термин «кредитное сжатие». Это говорит нам о том, что кредитная сфера – при этом наступает ликвидация дополнительной эмиссии по кредитам при погашении кредита.

Таким образом, **эмиссия денег** это сложный процесс с обязательными принципами, множеством форм и задач, результат выполнения которых зависит от точного соблюдения всех установленных задач и правил.

Регулирование денежной эмиссии

Управление денежного обращения (*Regulation of Money Circulation*) — система упорядоченных действий, которое осуществляет центральный банк, банки и другими финансовыми и нефинансовыми учреждениями, цель которых заключается в обеспечении потребностей национальной экономики денежными ресурсами, поддержании стабильности денежного обращения, устойчивости национальной денежной единицы (сом) и регулирования соотношения спроса и предложения денег. Частично контроль денежного обращения считают как составляющую денежно-кредитной политики, но данный процесс намного шире, так как включает систему контроля и регулирования наличным денежным оборотом и конечно же платежные системы и механизмы. Следовательно, контроль (регулирование) денежного обращения необходимо рассматривать в качестве составляющей денежной системы страны.

Контроль денежного обращения реализуется на основе применения различных методов, инструментов и административных процедур деятельности банков и небанковских учреждений на денежном рынке.

С точки зрения Национального банка КР основным инструментом управления денежного обращения являются *обязательные резервы*, объемы, которого способствуют формированию показателя денежной базы (узкие деньги) и денежного агрегата (M0). Сумма обязательных резервов, которые были начислены, становятся базой для создания Национальным банком новых денег. Обязательные резервы перечисляются на корреспондентские счета банков в Национальном банке КР и применяется как чисто монетарный инструмент. Нормативы обязательных резервов устанавливаются в процентах от суммы депозитов, которые были привлечены банком. Они аналогичны для всех банков, однако разделены в зависимости от вида депозита, вида валюты привлеченных средств и сроков. Зачисление сумм обязательных резервов на корреспондентские счета банков в Центральном банке проводится в национальной валюте, независимо от валюты депозита, привлеченного банком.

При необходимости роста объемов денежной массы в обращении Национальный банк уполномочен уменьшать нормативы обязательного резервирования, а в случае необходимости снизить денежную массу — он вправе их повышать. Вследствие таких действий, в первом случае ресурсы банков, которые они могут направить на кредитование, увеличиваются, а во втором, наоборот, — уменьшаются, что приводит к замедлению темпов кредитования и, следовательно, уменьшает объемы денежной массы, находящихся в обращении.

Важно понимать различие понятия «эмиссия денег» и «выпуск денег в хозяйственный оборот». Выпуск денег в современных условиях формируется как поступление денег в хозяйственный оборот. Выпуск денег представляет собой распределение платежных средств, с помощью кредитных организаций между участниками хозяйственного оборота, которые испытывают потребность в деньгах. При стабильном выпуске платежных средств с учетом их возврата наблюдается тенденция к увеличению денежной массы. Однако выпуск денег в хозяйственный оборот происходит непрерывно и может не сопровождаться ростом денежной массы.

Полнота экономики денежной массой соответственно означает уровень ее развития. В долгосрочном периоде уровень монетизации плотно взаимосвязано с показателем уровня дохода на душу населения, который неоднозначно отражает экономическое развитие страны. В свою очередь значительная монетизация добровольно несет инфляционную нагрузку, так как избыточная, снова вовлекаемая и генерируемая в процессе мультипликации денежная масса естественно поглощается финансовой системой, у которой характерные черты должны быть эффективно развитые финансовые рынки и банковская система. Посредством, которого реализуется стабильная (эффективная) передача финансовых ресурсов хозяйствующим субъектам и финансовым посредникам. Необходимым условием, которого является доминирование в структуре денежной массы безналичных денег.

Но при этом мы видим, как показывает анализ, на текущий момент наличные деньги, включая иностранную валюту, непосредственно являются основным средством сбережения и расчетов, что обуславливается и в том числе значительной долей теневого сектора.

Постоянная девальвации вызывает недоверие населения к национальной валюте, теневой сектор, слабое развитие финансового сектора создают значительный удельный вес наличных денег в структуре денежной массы, которая посредством силы развития банковского сектора не может быть поглощена полностью и несет инфляционную нагрузку. Текущая ситуация ставит необходимость Национальный банк осуществлять ограничительную денежно-кредитную политику, которая направлена на сдерживание денежной массы. Но её формирование привела к повышению стоимости ссудного капитала и как результат – плохой экономической активности хозяйствующих субъектов. Отсутствие

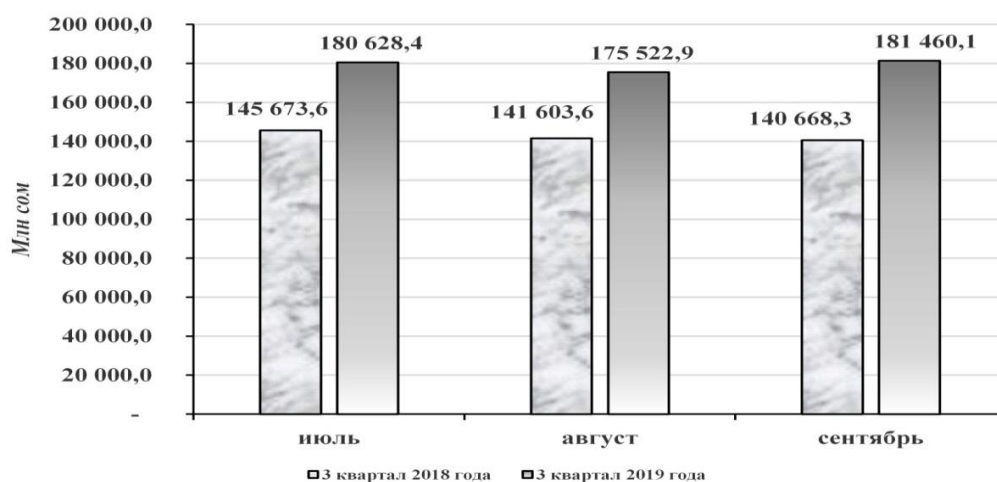
насыщенности денежной массы сдерживает развитие производства, которая является причиной неплатежеспособности хозяйствующих субъектов. Если смотреть реалистично на процессы, происходившие в денежно-кредитной сфере, и причинах, которые способствовали их развитию, то можно получить на основе анализа системы показателей, характеризующих динамику и структуру денежных агрегатов.

Общий объем денег в обращении составила 103 219,5 млн. сом на 1 октября 2019 года, из них 7 267,9 млн. сом находились в кассах коммерческих банков, а остальная часть 95 951,6 млн. сом вне банковской системы (если сравнить с соответствующим периодом прошлого года увеличилась на 10 016,8 млн. сом или на 11,7 процента).

В III квартале 2019 года в кассы коммерческих банков по всей республике **поступило** 537 611,4 млн. сом, если сравнить с III кварталом 2018 года превысило на 109 665,9 млн. сом, (или на 25,6 процента).

Поступление наличных денег в кассы учреждений коммерческих банков и их изменения показаны на графике 1:

⁸График 1. Поступление наличных денег в кассы коммерческих банков

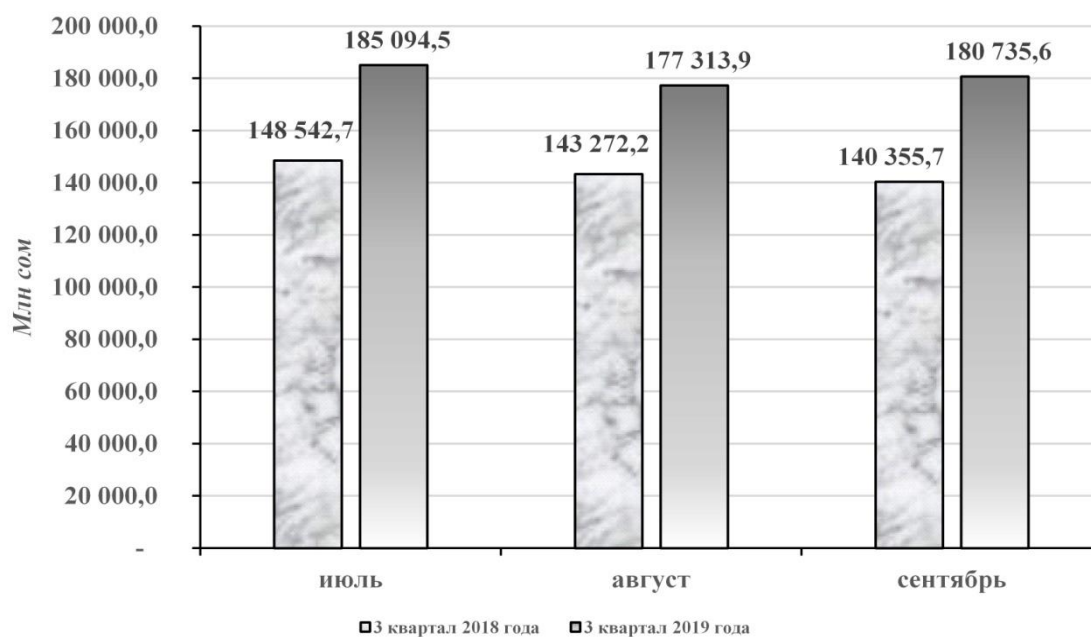


543 144,0 млн. сом было выдано из касс коммерческих банков за III квартал 2019 года, что на 110 973,4 млн. сом, или на 25,7 процента больше, чем за III квартал 2018 года.

Выдача наличных денег из касс коммерческих банков и их изменение представлено на графике 2:

⁸ <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=137&lang=RUS> – бюллетень НБКР

График 2. Выдача наличных денег из касс коммерческих банков



Возвратность наличных денег в кассы коммерческих банков за III квартал 2019 года составила 99,0 процента (если сравнить с III кварталом 2018 года изменений практически не было). Изменение по возвратности наличных денег в кассы коммерческих банков в разрезе областей за IV квартал 2019 года показано в таблице 1.

Таблица 1. Изменение возвратности наличных денег

	IV квартал 2018 года	IV квартал 2019 года	Отклонение
Всего по республике (в процентах)	99,2	99,1	-0,1
г.Бишкек	101,4	101,2	-0,2
Баткенская обл.	100,1	99,6	-0,5
Джалал-Абадская обл.	94,9	94,4	-0,5
Иссык-Кульская обл.	94,5	95,5	1,0
Нарынская обл.	93,8	96,0	2,2
Ошская обл.	100,5	99,5	-1,0
г. Ош	98,8	98,2	-0,6
Таласская обл.	86,7	87,3	0,6
Чуйская обл.	99,7	100,3	0,6

⁹ <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=137&lang=RUS> – бюллетень НБКР

Главными денежными агрегатами, которые используются при рассмотрении вопросов денежно-кредитной политики, являются:

Денежная база – это денежные средства в наличной форме в обращении и средства коммерческих банков и других финансово-кредитных учреждений, которые имеют соответствующую лицензию, на корреспондентских счетах в Центральном банке КР.

Денежная масса (M2) - денежная база плюс сомовые депозиты, которые были привлечены коммерческими банками.

Денежная масса (M2X) - денежная масса M2 плюс валютные депозиты, которые также были привлечены коммерческими банками КР.

Объем денежных агрегатов представлен в таблице 2:

¹⁰Таблица 2. Денежные агрегаты (млн. сом)

	2016	2017	2018	2019
Денежная база	85 584,1	100 019,0	106 347,3	118 065,4
Денежная масса (M2)	82 267,2	142 859,1	154 576,3	181 768,1
Денежная масса (M2X)	143 143,0	193 390,6	204 071,1	230 260,6 ¹¹

В ходе анализа динамики денежной массы можно отметить два компонента, которые определяют изменения денежных показателей: прирост, обусловленный увеличением предложения резервных денег, это говорит нам о том что с изменением денежной базы, а также прирост, который можно аргументировать мультипликативным эффектом увеличения денежного предложения коммерческими банками КР. Подобное деление позволяет выделить вклад каждого из двух уровней банковской системы – Национального банка и коммерческих банков – в объем денежного предложения. Формула $\Delta M2 = k * \Delta B + B * \Delta k$ по мнению В. Комкова, методологической основой для определения количественных оценок, формирующих указанное разложение, может служить выше указанная формула. Указанный показатель это результат дифференцирования формулы, который определяет денежную массу (денежный агрегат M2) как произведение денежной базы (B) на денежный мультипликатор (k).

Суть проблемы состоит в том, что контроль эмиссия наличных и безналичных денежных средств, в целом плохо регулируется. По причине того что движение денежных средств в безналичной форме печально плохо развито.

Наличный расчет это уже прошлый век. Высокая реализация наличного оборота не гарантирует стабильность развития, потому что на денежный оборот отрицательное влияние оказывают различные факторы, как инфляция, повышенная рискованность, фальшивомонетничество, ограбления, особенно в наличном обороте, высокие затраты на обслуживание оборотов и другие противоправные действия и т.д.

Список использованной литературы:

1. Закон «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике» и Закон «О платежной системе Кыргызской Республики»

2. Влияние денежно-кредитной политики государства на развитие экономики Кыргызской Республики: монография/Д.Ч. Бектенова, Н.У. Атабаев. Бишкек : Изд-во КРСУ , 2014 – 131с.

¹⁰ <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=137&lang=RUS> – бюллетень НБКР

*Караева М., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Анарбаева У., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО ПЕРСОНАЛА В РАБОТЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСТАНА

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы банковского персонала в работе с потенциальными клиентами финансово-кредитных учреждений в регионах Кыргызстана. Определена значимость использования компетенций банковского персонала в достижении эффективной деятельности банков. Раскрыта роль банковских сотрудников в вопросах привлечения клиентов и предоставления соответствующих банковских продуктов. Описаны наиболее важные для банковской деятельности профессиональные компетенции. Сделан аналитический обзор на основе приведенных результатов исследования авторитетных международных организаций по вопросам привлекательности банковских услуг для жителей регионов страны.

Ключевые слова: банковский персонал, потенциальные клиенты, профессиональные компетенции, развитие регионов, банковский бизнес, оптимизация деятельности банковских сотрудников, заемные средства, мотивация, стимул.

КЫРГЫЗСТАНДЫН АЙМАКТАРЫНДАГЫ КАРЖЫ-НАСЫЯ МЕКЕМЕЛЕРИНИН ПОТЕНЦИАЛДУУ КАРДАРЛАР МЕНЕН ИШТӨӨДӨ БАНК КЫЗМАТКЕРЛЕРИНИН КӨЙГӨЙЛӨРҮ

Аннотация

Макалада Кыргызстандын аймактарындагы каржы-насыя мекемелеринин потенциалдуу кардарлар менен иштөөдө банк кызматкерлеринин көйгөйлөрү каралган. Банктын натыйжалуу ишмердүүлүккө жетишүүдө банк кызматкерлеринин компетенцияларын колдонуудагы маанилүүлүгү аныкталган. Тиешелүү банк продуктыларын сунуштоо жана кардарларды тартуу маселелеринде банк кызматкерлеринин мааниси ачылган. Банк ишиндеги эң маанилүү кесиптик компетенциялар сүрөттөлгөн. Өлкөдөгү аймактардын тургундары үчүн банктык кызмат көрсөтүүлөрдүн жагымдуулугу беделдүү эл аралык уюмдардын иликтөөсүнүн жыйынтыгынын негизинде аналитикалык сереп жасалды.

Негизги сөздөр: банк кызматкерлери, потенциалдуу кардарлар, кесиптик компетенциялар, аймактардын өнүгүүсү, банк бизнеси, банк кызматкерлеринин ишмердүүлүгүн оптималдаштыруу, карыздык каражаттар, түрткү берүү, кызыктыруу.

PROBLEMS OF BANK PERSONNEL IN WORKING WITH POTENTIAL CLIENTS OF FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS IN THE REGIONS OF KYRGYZSTAN

Annotation

The article discusses the problems of banking personnel in working with potential customers of financial and credit institutions in the regions of Kyrgyzstan. The importance of using the competencies of bank personnel in achieving effective banking activities is determined. The role of bank employees in attracting customers and providing relevant banking products is disclosed. The most important professional competencies for banking are described. An analytical review is made based on the results of a study by reputable international organizations on the attractiveness of banking services for residents of the country's regions.

Key words: bank personnel, potential customers, professional competencies, development of regions, banking business, optimization of the activities of bank employees, borrowed funds, motivation, incentive.

Современные рыночные отношения и состояние национальной экономики Кыргызстана требуют опережающего развития человеческого фактора, где вопросы совершенствования системы управления персоналом в хозяйствующих субъектах, в нашем случае в финансово-кредитных учреждениях (ФКУ) выступают ключевым фактором роста эффективности деятельности любых коммерческих банков, микрокредитных организаций и микрофинансовых компаний, влияя своим присутствием на развитие региона [7]. В связи с этим возрастает роль профессиональной компетенции персонала, который является

источником информации и основой для последующего повышения эффективности управления персоналом ФКУ.

В финансовом бизнесе роль персонала также велика. Быстрое развитие банковских технологий приводит к необходимости оценки уровня знаний, умений, навыков работников, чтобы спрогнозировать возможности их использования с учетом организационных перспектив банка. В условиях финансового кризиса коммерческие банки с целью экономии средств были вынуждены провести оптимизацию по всем направлениям, в частности, сократить численность персонала. Несмотря на то, что кризис уже преодолен, череда оптимизаций продолжается. Почти во многих крупных коммерческих банках Кыргызстана под видом оптимизации были проведены значительные сокращения персонала и тем самым проводилась политика набора новых сотрудников.

Изучая российский банковский сектор по схожим проблемам, можно опереться на результаты и выводы исследования, проведенного McKinsey Global Institute, где отмечается в заключении, что российский банковский сектор обладает «огромным потенциалом роста» за счет того, что производительность труда в этой отрасли очень низкая из-за крайне неэффективной организации труда [3]. На основе вышесказанного можно отметить, что российский банковский сектор ждут кардинальные изменения, которые в свою очередь выдвинут новые требования к работникам [2]. В подобной ситуации находится отечественный банковский сектор Кыргызстана.

Для отечественной финансовой сферы характерна крайне высокая степень конкуренции как на республиканском (количество финансовых учреждений) и региональном уровне (количество региональных банков), так и с зарубежными кредитными организациями. Для предкризисного периода было характерно развитие филиальных сетей в регионах, думается, после преодоления кризиса эта тенденция опять начнет набирать обороты.

В целях оптимизации численности персонала некоторые кредитные организации начали использовать оценку деятельности персонала по итогам года с целью выявления кандидатов на увольнение.

Раскрывая значимость банковских сотрудников в вопросах привлечения клиентов и предоставления соответствующих операций, можно отметить, что банковские специалисты управленческого звена каждому получателю денежных переводов предлагают открыть счет в банке с целью сохранности части переводов, которая не идет на текущие расходы всем без исключения получателям переводов оставлять деньги в банке на депозитных счетах, как в целях безопасности, так и с целью получения процентного дохода. Но процентный доход до востребования составляет всего 2% в год. Получатели переводов не хотят открывать депозитные счета по разным причинам, в том числе желая иметь более высокий процентный доход – 7% – 8% в год. Люди, которые приходят за денежными переводами из России, бывает, сразу конвертируют весь рублевый перевод в сомы, бывает, обращаются в обменные бюро на городском рынке и меняют рубли на сомы там, где более выгодный курс.

На основании исследования и благодаря финансовой поддержке Центра ОБСЕ в Бишкеке и технической поддержке представительства АКТЕД в Кыргызской Республике в 2011 году [6] и продолжающиеся исследования (2016-2018гг.) по получению информации от клиентов на основе анонимного опроса, для уточнения положения и что получилось: 20,7% респондентов подтвердили, что получают такие предложения, причем в Ошской области – 31,9%, в Джалал-Абадской – 14,4%, в Баткенской – 19,4%. Остальные респонденты были, скорее, удивлены такой постановкой вопроса. Таким образом, можно констатировать, что в целом эта работа ведется слабо, и особенно – в Джалал-Абадской области.

В то же самое время следующим этапом анализа является выяснение спроса на кредитные продукты со стороны мигрантов и членов их семей – получателей денежных переводов. Здесь представляется важным получение ответов на вопросы:

- Есть ли спрос на заемные средства?
- Если есть, то на какой срок, и на каких условиях берут респонденты займы?
- Какие организации представлены на рынке заемных средств?

По данным обследования, 31% домохозяйств обращались за кредитами за несколько последних лет [6]. Географический охват областной структуры заемщиков показан на рисунке 1.

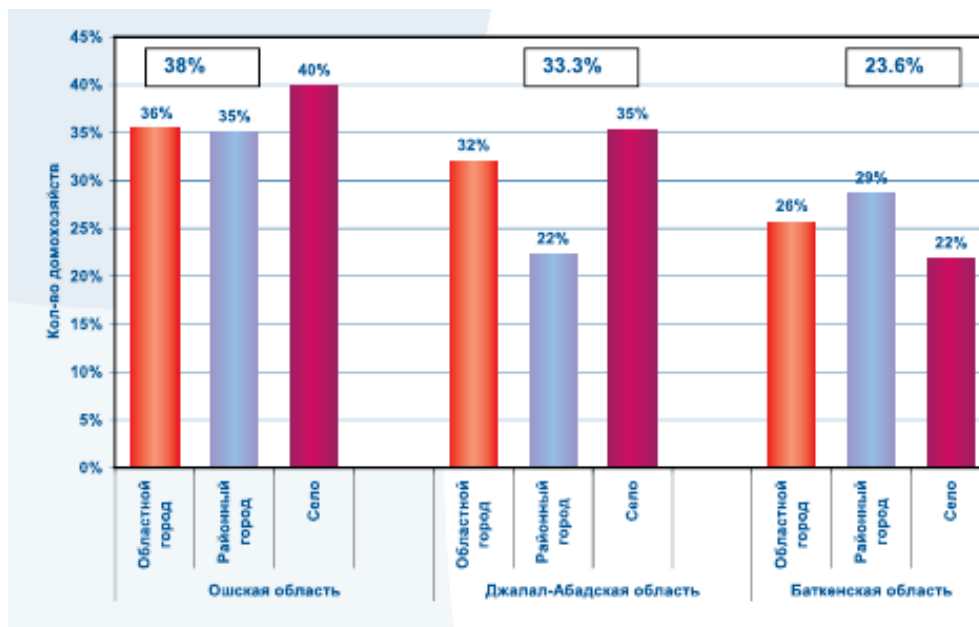


Рисунок 1. – Состояние спроса на кредиты по областям южного региона Кыргызстана [5,6]

Как видно по рисунку 1., сравнительно высокий процент спроса на кредитные ресурсы прослеживается в Ошской области – 38%, особенно в сельских территориях – 40%, областном городе и районных городах он составил соответственно – 36% и 35%.

Что касается в Джалал-Абадской области, в целом по территории он составил – 33,3%, разница отставания от Ошской области составил – 5,7%, здесь также львиная доля заемных средств принадлежит сельским кредитополучателям – 35%, на следующей позиции выступает областной город – г. Джалал-Абад (32%), затем остальные ресурсы распределены внутри районных городов (22%). В Баткенской области картина выглядит иначе, здесь большая доля кредитных ресурсов занимают районные города – 29%, затем 26% кредитного портфеля относится г. Баткен, и только сельским территориям принадлежит оставшиеся 22% кредитных ресурсов. В региональном разрезе 23,6% относится Баткенской области [5].

Рассматривая цели получаемых кредитов, можно опять же ссылаясь на проведенные исследования Центра ОБСЕ [6] отметить, что львиная доля кредитов, то есть 48% всех кредитов были взяты в основном на сельскохозяйственную деятельность, куда включены животноводство, растениеводство, бахчеводство, 12% – на потребительские нужды. Хочется остановиться на последнем более подробно, называя данную категорию как «Потребительский», куда попадают расходы на свадьбу, за обучение, приобретение мебели, и другие расходы, а 13% всех кредитов идет на развитие предпринимательства.

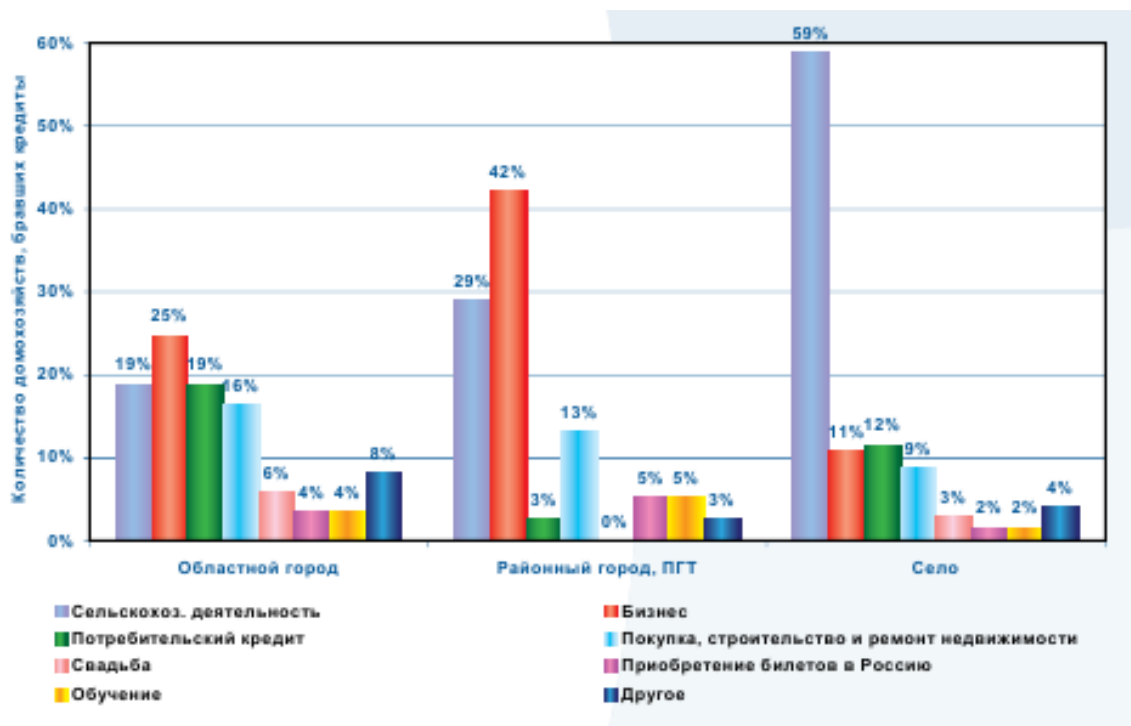


Рисунок 2. – Назначение заемных средств по типам территорий [5,6]

Как видно по рис. 2. Основная доля выданных кредитов приходится сельской местности, и, где самый большой спрос осуществляется на кредиты в целях осуществления сельскохозяйственной деятельности, в городах – в основном на предпринимательскую деятельность. Потребительские кредиты и кредиты, направленные на недвижимость, более всего востребованы в областных городах.

Микрофинансовые компании удовлетворяют 65% спроса домохозяйств, берущих займы в финансовых организациях. Основными кредиторами респондентов в части займов являются новоиспеченные банки «Финка», «Компаньон», «Байтушум и партнеры» и «Айыл Банк». Справедливости ради следует отметить, что почти треть кредитов в Ошской области и по четверти в Джалал-Абадской и Баткенской областях приходится на другие финансовые организации, в числе которых коммерческие банки «КИСВ», «КБ Кыргызстан», «БТА Банк», «РСК Банк», «ЭкоИсламикБанк» и др., а также микрофинансовые организации: «Бердикул бий», «Кайратбол», «МигНур», «Ондуруш» и др. На каждую из этих компаний в целом, по обследованным домохозяйствам, получавших кредит, приходится не более 2% домохозяйств, которые берут в кредит ровно столько денежных средств, сколько необходимо для решения какой-либо конкретной стоящей перед ними задачи. Получившееся распределение показывает, что модальное значение размеров кредитов – 45% от всех кредитов, попадает в интервал от 10 до 30 тысяч сомов – 76% всех кредитов приходится на размеры до 50 тысяч сомов – и только 24% – выше 50 тысяч сомов [6].

Как показала жизненная практика, в Кыргызстане львиную долю денежных переводов осуществляют трудовые мигранты, и денежные переводы занимают основной вид продукта [4], предоставляемые почти всеми банками, функционирующими на территории республики, и, здесь роль банковских сотрудников велика в обеспечении этих переводов, а также в консультировании клиентов в правильном и рациональном их использовании.

Известно, что строительство недвижимости в Южном регионе тесно связано с денежными переводами трудовых мигрантов, 50% всех домохозяйств, имеющих в своем составе хотя бы одного трудового мигранта, 30% строят, расширяют или ремонтируют недвижимость. Если рассмотреть сроки сбережений на эти мероприятия, то проявляется вполне объяснимая тенденция – чем большая часть денежных переводов мигрантов идет на текущие расходы, тем длительнее срок сбережений. Домохозяйства, которые ответили, что

для начала строительства недвижимости длительность сбережений равна 6 и менее месяцев, тратят в среднем 47% денежных переводов на текущие расходы, от 6 до 12 месяцев – 53%, более 12 месяцев – 60%. Однако 10% домохозяйств, на повестке дня которых стоит проведение мероприятий или приобретение товаров длительного пользования, не делают сбережений вовсе. 41,4% домохозяйств, не сберегающих денежные средства, ориентированы на деньги мигрантов, которые будут присланы при необходимости требуемой суммой. 6,0% – имеют скот, который планируют продать, 6,8% – находятся в процессе строительства недвижимости и поступающие от мигрантов средства сразу вкладывают в строительство, 4,5% – уже накопили необходимые денежные средства, 34,6% – не имеют возможности сберегать, так как все тратится на текущее потребление [6].

Нынешняя ситуация, связанная с пандемией коронавируса COVID-19 буквально нарушил почти 30 летний сформировавшийся традиционный уклад обеспечения семейного благополучия со стороны трудовых мигрантов, мигрировавших в страны ближнего и дальнего зарубежья в поисках приложения своей рабочей силы в целях финансовой поддержки родных и близких, оставшихся на родине. В настоящее время происходит обратный миграционный процесс, т.е. трудовые мигранты возвращаются на родину и этот процесс будет продолжаться, по нашим полевым прогнозам, до 2-х лет. Более устоявшиеся мигранты, адаптированные и востребованные, останутся и будут работать в прибывающей стране, но те, которые довольствовались каждодневными заработками, будут возвращаться в Кыргызстан.

Итак, по результатам опросов, проведенных представителями ОБСЕ [6] получен результат: 90% респондентов делают сбережения по срокам различной длительности, 77,6% всех респондентов независимо от наличия сбережений знают, что деньги можно хранить в коммерческих банках. 82,9% респондентов, проживающих в областных городах, 76,6% – в селах и 71,2% – в ПГТ и районных городах, информированы, что деньги можно хранить в коммерческих банках. 2,3% всех респондентов, знающих, что деньги можно хранить в коммерческих банках, имеют банковский счет. И только 3 респондента отметили, что это решение было принято под влиянием банковских работников.

В связи с положением дел, описанным выше, чрезвычайно важным становится выяснение причин: почему люди, имея свободные денежные средства, сберегая их на конкретные нужды, в массовом порядке не пользуются банковской системой? Очевидно, что здесь имеют место системные причины, знание которых было бы полезно для банковской системы. По мнению подавляющего большинства клиентов банка по поводу хранения денег в банках, отмечают, что низкий уровень заработной платы, низкое денежное довольствование, обладание слишком малыми суммами денег, не дают реальной возможности хранить деньги и нет смысла их держать в банках, да и банки – это настолько солидные организации, что призваны заниматься чем-то серьезным и внушительным, а мелкие сбережения простых жителей не заслуживают никакого внимания. Однако, на наш взгляд, именно эти люди могли бы стать пользователями банковской системы и оказывать стабильный спрос на банковские продукты, если бы были уверены, что банки готовы работать с мелкими клиентами. Поэтому банковские работники должны разработать программы именно для такой категории населения, которых много, но малыми ресурсами они могли бы сделать очень многое для банков в плане инвестиций за хорошие проценты.

В то же самое время 7,8% из числа опрошенных были бы рады пользоваться услугами банками, но не знают, как это сделать. Проведенные исследования дали возможность выяснить основные причины предпочтения хранения денежных средств вне банковского сектора, по которым полученные ответы были распределены по частоте ответов на ряд уровней (рисунок 3).

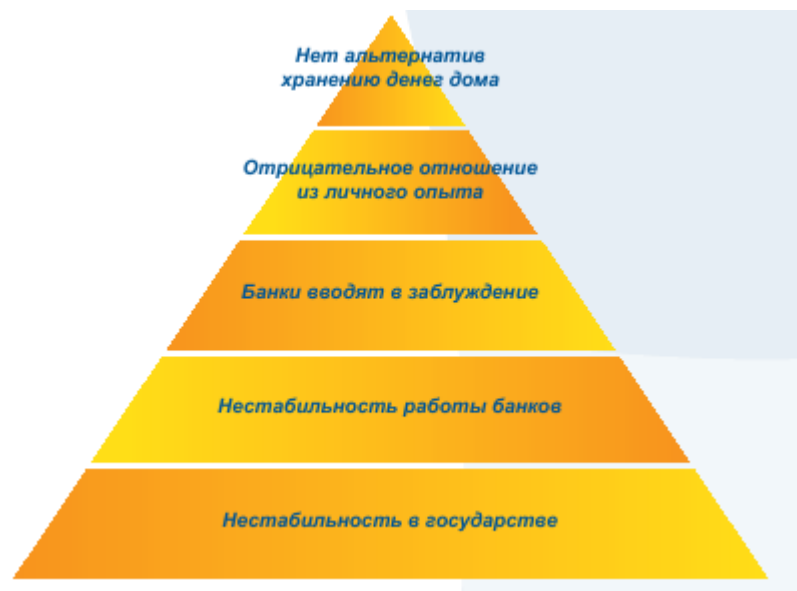


Рисунок 3. – Основные причины, вызывающие недоверие банкам, функционирующим на территории Кыргызстана [6]

Как показывает рис.3, львиная доля причин приходится на существующие риски нестабильности в государстве, при возникновении которых, как показал опыт событий лета 2010 года на юге страны, деньги должны быть рядом. На втором месте по количеству ответов стоит нестабильность работы самих банков – сказочно быстрый рост и еще более стремительное падение АзияУниверсалБанка («АУБ»), смена вывесок на зданиях банков, когда в течение короткого промежутка времени одни банки сменяются другими и т.д. В то же самое время многие клиенты отмечают, что банковский персонал просто напросто не помогает разобраться в многообразии процентов, комиссий, единовременных платежей и т.д., которые делают эффективную ставку при займах чувствительно отличной от объявленной. Кроме того, в сообществах бытует мнение, приправленное опытом и воспоминаниями вкладчиков недавних лет, что от банков не получишь все деньги в полном объеме, а если и отдадут, то без процентов и не сразу, придется много раз ходить за своими деньгами, получать их по частям, нервничать и т.д. И, наконец, по мнению малой части банковских клиентов придерживаются мнения, что деньги надежнее держать дома, и альтернативы этому проверенному способу сохранности денег просто нет.

Если судить по полученным ответам, то можно отвергнуть бытующее у специалистов банков мнение, что именно ментальность населения не позволяет им держать деньги в банках, что традиционно они должны быть у главы домохозяйства, который отвечает и за их сохранность, и за надлежащее использование.

На основании проведенных исследований можно судить о том, что абсолютное большинство потребителей банковских услуг, с одной стороны плохо информированы об услугах банков, а с другой – рациональны в современной ситуации. Их цель – не потерять трудно достающиеся деньги, ни при каких, даже форс-мажорных обстоятельствах.

64% знают о фактах, когда люди в разных обстоятельствах лишались денег, в том числе и крупных сумм, и понимают, что в некоторых случаях утраты денег можно было бы избежать посредством банковских сбережений, однако в реальной жизни этого не происходит. Следует отметить, что, несмотря на отрицательное в целом отношение к банковской системе, 73,3% клиентов заявили, что хотели бы держать деньги в банке.

Конечно, в этом случае все негативное сводить в сторону работников банка было бы неправильно, так как банковский персонал также должен почувствовать со стороны руководства соответствующую политику вознаграждения, моральной и материальной поддержки и стратегию мотивации и стимулирования.

Сложившаяся практика управления банковским бизнесом в Кыргызстане показала, что коммерческие банки больше внимания уделяют вопросам совершенствования финансового менеджмента, и в это же время банковский персонал отходит на второй план, а кадровые службы имеют низкий статус, профессионально недостаточно подготовлены и ограничиваются выполнением учетных функций, предпочитая сокращать издержки на обучение, развитие и удержание сотрудников.

Зарубежная практика показывает, что банки, которые максимально развивают кадровый потенциал и развивают компетенции сотрудников, постоянно поощряют своих работников за профессионализм в экономическом аспекте выходят лидерами и победителями, конкурентоспособными и жизнеспособными, адаптированными к вызовам и угрозам внешней среды.

Таким образом, считаем необходимым выработку стратегии учета совместных интересов работодателей и сотрудников, деловой активности, качества работы, должной трудовой дисциплины, которая должна быть направлена на создание единой команды лучших специалистов, которые могли бы своим профессионализмом поднять репутацию ФКУ, банка, с одной стороны, с другой – повлиять на развитие регионов в условиях сформировавшихся рыночных отношений. Конечно, в настоящее время пандемия коронавируса кардинально меняет экономическую жизнь нашего сообщества и вносит свои коррективы. Тем не менее, в регионах Кыргызстана никто не заменит роль банковского сотрудника в деле по привлечению клиентов в финансово-кредитные учреждения, тем самым определяя тесную взаимодействие и взаимовыгоду в вопросах развития банковского бизнеса и социально-экономического предпринимательства на территориях страны.

Литература:

1. Господарчук Г.Г. Оценка уровня стабильности российской банковской системы / Г.Г.Господарчук, А.В.Аникин // Деньги и кредит.- 2014.- N 5.- с.24—30.
2. Долженко Р.А. Оценка деятельности персонала банка по результатам года. *Upravlenets* № 3–4 (19–20) 2011, с 46-51.
3. Исследование McKinsey Global Institute. Эффективная Россия: производительность как фундамент роста // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7. № 4. С. 109–168.
4. Кулуева Ч.Р. Некоторые вопросы государственной политики развития трудовых ресурсов регионов Кыргызстана (статья) Печатн. - Бишкек: «Вестник КРСУ». Ежемесячный научный журнал. – 2016. Т.6. С.38-42
5. Кыргызстан в цифрах. Статистический сборник. НСК КР. –Бишкек, 2018.
6. Лукашова И., Макенбаева И. Перспективы развития банковских продуктов для трудовых мигрантов. Опыт Кыргызстана. – Б.: 2011. – 70 с.
7. Основные направления развития сектора микрофинансирования в Кыргызской Республике на 2018-2021 годы. Утверждено постановлением Правления Национального банка Кыргызской Республики от «13» декабря №2017-П-11/51-4-(НФКУ).

*Аманбаев Р., к.э.н., доцент,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Сарымсаков Ж., магистрант
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению проблем, связанных с организацией управления предпринимательскими рисками на предприятиях малого бизнеса. Любая предпринимательская деятельность связана с рисками, поэтому эффективное и грамотное управление рисками позволяет предпринимательству избежать непредвиденных потерь, минимизировать отрицательное воздействие неблагоприятных событий, обеспечив, таким образом, условия для нормального функционирования предприятия. Освещены этапы управления рисками, приведены источники проявления риска, рассмотрены основные подходы к определению понятия «риск». В статье обоснована необходимость детального анализа и оценки управления рисками в предпринимательской деятельности. В заключении сформулированы предложения по соблюдению концепции приемлемого риска в деятельности малого бизнеса, занятого производством, переработкой, реализацией и потреблением.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, риски, управление рисками, предпринимательские риски, организация риск-менеджмента, операционный и финансовый рычаг, эффективность управления предпринимательскими рисками.

ЧАКАН БИЗНЕС ИШКАНАЛАРЫНДА ИШКЕРДҮҮЛҮК ТОБОКЕЛЧИЛИКТЕРИН БАШКАРУУ

Аннотация

Бул макала чакан бизнес ишканаларында ишкердүүлүк тобокелчиликти башкарууну уюштуруу менен байланышкан көйгөйлөрдү кароого арналган. Ар кандай ишкердик ишмердүүлүгү тобокелчилик менен байланышкан, ошондуктан ишканаларын демейдегидей иштешин шартташ үчүн тобокелчиликти натыйжалуу жана сабаттуулук башкаруу ишкердүүлүктөгү жагымсыз окуялардын тийгизген терс таасирлерин төмөндөтүүнү жана күтүлбөгөн чыгымдардан баш тартууну камсыздоого мүмкүнчүлүк берет. Макалада тобокелчиликти башкаруу баскычтары чагылдырылган, тобокелчиликтин пайда болуу себептери берилген, “тобокелчилик” түшүнүгүн аныктоодо негизги ыкмалары каралган. Ишкердик ишмердүүлүгүндөгү тобокелчиликти башкарууну баалоо жана тыкыр талдоонун керектиги негизделген. Жыйынтыгында өндүрүү, кайра иштетүү, сатуу жана керектөө менен алектенген чакан бизнестин ишмердүүлүгүндө тобокелчиликке дал келген алгылыктуу концепцияны таануу боюнча сунуштар берилген.

Негизги сөздөр: ишкер ишмердүүлүгү, тобокелчиликтер, тобокелчиликти башкаруу, ишкердик тобокелчилиги, тобокелчиликти башкарууну уюштуруу, операциялык жана каржылык рычагтары, ишкердик тобокелчиликти башкаруу натыйжалуулугу.

ENTREPRENEURIAL RISK MANAGEMENT IN SMALL BUSINESSES

Annotation

This article is devoted to the consideration of problems associated with the organization of entrepreneurial risk management in small businesses. Any entrepreneurial activity is associated with risks, therefore, effective and competent risk management allows entrepreneurship to avoid unforeseen losses, minimize the negative impact of adverse events, thus ensuring conditions for the normal functioning of the enterprise. The stages of risk management are highlighted, the sources of risk manifestation are given, the main approaches to the definition of the concept of “risk” are considered. The article substantiates the need for a detailed analysis and assessment of risk management in business. In conclusion, proposals are formulated to comply with the concept of acceptable risk in the activities of small businesses engaged in production, processing, marketing and consumption.

Keywords: entrepreneurial activity, risks, risk management, entrepreneurial risks, organization of risk management, operational and financial leverage, the effectiveness of entrepreneurial risk management.

Современная экономическая теория и практика уделяет достаточно внимания научно-исследовательского плана риску как одной из основополагающих категорий, сопровождаемая неопределенностью экономических явлений и процессов, которая в свою очередь может привести к значительным потерям, чем к выигрышам.

Проблема управления риском – выступает современной экономической проблемой. Она является достаточно изучаемой среди многих учёных, в том числе и отечественных (Купуев П.К., Мусакожоев Ш.М., Абдымаликов К.А., Исраилов М.И. и др.), но как показывает экономическая литература, среди исследователей нет единого мнения относительно определения риска. Это объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, поэтому, исходя из многочисленных определений риска, можно выявить основные моменты, которые являются характерными для рискованной ситуации, такие, как:

- случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике;
- наличие альтернативных решений;
- вероятность возникновения убытков;
- вероятность получения дополнительной прибыли [10, с.5].

Начнем с того, любая предпринимательская деятельность является рискованной, поскольку действия участников экономических отношений в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены.

Риск присущ практически любой сфере человеческой деятельности. Множество условий и факторов влияют на исход принимаемых людьми решений, действие некоторых из них предсказать очень сложно, многие управленческие решения приходится принимать в условиях неопределённости. Сейчас все больше внимания уделяется исследованию, прогнозированию, анализу рисков [5]. Умение предвидеть последствия тех или иных действий необходимо для нормального функционирования организации.

Такое широкое распространение риска на человеческую деятельность приводит к большому количеству трактовок самого понятия «риск». Рассмотрим основные трактовки понятия риск. Риск оценивают, как возможность того, что действия человека или их результаты приведут к негативным или позитивным последствиям [2, с. 22].

Выделяют классическую и неоклассическую теорию предпринимательского риска. Классическая теория в структуре предпринимательского дохода выделяет процент от вложенного капитала, дохода и возмещение возможного риска [11, с. 6]. Неоклассическая теория, сформулированная А. Маршалом и А. Пигу, основывается на признании наличия в предпринимательской деятельности размера ожидаемой прибыли и величины ее возможных отклонений. Поведение субъектов экономической деятельности обуславливается концепцией предельной пользы, согласно которой предпочтение отдается не очень большой, но гарантированной прибыли. При этом риск рассматривается как вероятность большего или меньшего отклонения от поставленных целей.

Риском также принято считать действие на удачу в надежде на счастливый случай. Характерными особенностями риска являются неопределенность, неожиданность, неуверенность, предположение, что успех придет [12, с. 579].

Риск может быть определен как уровень финансовой потери, выражающейся: в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности прогнозируемого результата [8, с. 25].

Риск – обязательный элемент хозяйственной деятельности, реализующий фактор ее неопределенности [10, с. 73]. Риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов, сверх предусмотренных прогнозом или планом его действий, либо получит доходы не те, на которые он рассчитывал [2, с.47].

Опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности является так же риском. Из этого следует, что риск является угрозой того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал [1, с.151].

Проблема управления риском очень актуальна, так как деятельность любой

организации, любого предприятия различной форм собственности связаны с опасностью возникновения непредвиденных потерь. Справедливо отметить, что субъектам экономики необходимо научиться учитывать влияние случайных событий на развитие систем, предвидеть их наступление и уровень влияния, используя различные методы принятия решений, в том числе и прогнозирование. Кроме того, целесообразно обоснование основных направлений снижения негативного влияния рисков на ход производственно-хозяйственной деятельности предприятий, а также разработка приемов рискованного менеджмента.

В общем виде можно определить, что риск, во-первых, это вероятность ущерба (финансовых, материальных и иных потерь) от реализации принятого решения и, во-вторых, вероятность получения дохода или прибыли от реализации решения. Другими словами, риск – это угроза того, что предприниматель несёт потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Во многих случаях последствия риска проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск – это не только нежелательные результаты принятых решений. При определённых вариантах предпринимательских проектов существует не только опасность не достичь намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

Осуществление любого вида предпринимательства связано с риском, который следует называть хозяйственным или предпринимательским. Таким образом, «под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов» [9, с. 150].

Появление предпринимательского риска имеет объективную основу из-за неопределённости воздействия внешней среды по отношению к предприятию. Внешняя среда включает объективные экономические, социальные, политические и другие условия, в рамках которых осуществляется деятельность и к изменению которых организация вынуждена приспосабливаться. Неопределённость ситуации для предпринимателя вызвано тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие чёткости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления). Устранить неопределённость в предпринимательской деятельности весьма сложно, так как неопределённость является элементом объективной деятельности, поэтому организация может лишь управлять рисками, порождаемые неопределённостью.

Предпринимательский риск имеет два основных источника [7, с.61-62]:

Первый источник связан с неустойчивостью спроса и цен на готовую продукцию, а также цен сырья и энергии, не всегда имеющаяся возможность уложиться себестоимостью в цену реализации и обеспечить нормальную массу, норму и динамику прибыли, само действие операционного рычага, сила которого зависит от удельного веса постоянных затрат в общей их сумме и предопределяет степень гибкости предприятия малого бизнеса – все это вместе взятое генерирует предпринимательский риск. Это риск, связанный с конкретным бизнесом в его рыночной нише.

«Если уровень постоянных затрат компании высок и не опускается в период падения спроса на готовую продукцию, предпринимательский риск компании увеличивается, - не устаёт подчеркивать один из ведущих специалистов США в области финансового

менеджмента Ф. Бригхэм. – Для небольших фирм, особенно специализирующихся на одном виде продукции, характерна высокая степень предпринимательского риска» [7].

Второй источник - это неустойчивость финансовых условий кредитования (особенно при колебаниях рентабельности активов), неуверенность владельцев обыкновенных акций в получении достойного возмещения в случае ликвидации малого предпринимательства с высоким уровнем заемных средств, по существу, само действие финансового рычага генерирует финансовый риск.

Операционный рычаг воздействует своей силой на нетто-результат эксплуатации инвестиций (прибыль до уплаты процентов за кредит и налога), а финансовый рычаг – на сумму чистой прибыли (ЧП) предприятия, уровень чистой рентабельности его собственных средств и величину чистой прибыли в расчете на каждую обыкновенную акцию. Возрастание процентов за кредит при наращивании эффекта финансового рычага утяжеляет постоянные затраты предприятия и оказывает повышательное воздействие на силу операционного рычага. При этом растет не только финансовый, но и предпринимательский риск, и, несмотря на обещания солидного дивиденда, может упасть курсовая стоимость акций предприятия. Первостепенная задача финансового менеджера в такой ситуации – снизить силу воздействия финансового рычага.

Итак, чем больше сила воздействия операционного рычага (или чем больше постоянные затраты), тем более чувствителен нетто-результат эксплуатации инвестиций к изменениям объема продаж и выручки от реализации; чем выше уровень эффекта финансового рычага, тем более чувствительная ЧП на акцию к изменениям нетто-результата эксплуатации инвестиций.

Поэтому по мере одновременного увеличения силы воздействия операционного и финансового рычагов все менее и менее значительные изменения физического объема реализации и выручки приводят ко все более и более масштабным изменениям чистой прибыли, который выражается в формуле сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов:

$$\Delta_{\text{сопр. эффект}} = \Delta_{\text{операц. рычаг}} + \Delta_{\text{финанс. рычаг}} \quad (1);$$

Где -

$\Delta_{\text{сопр. эффект}}$ - уровень сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов;

$\Delta_{\text{операц. рычаг}}$ - сила воздействия операционного рычага;

$\Delta_{\text{финанс. рычаг}}$ – сила воздействия финансового рычага.

Результаты вычисления по формуле (1) указывают на уровень совокупного риска, связанного с предприятием, в нашем случае малым, и отвечают на вопрос, на сколько процентов изменится ЧП при изменении объема продаж (выручки от реализации) на 1%.

Следует отметить, что сочетание мощного операционного рычага с финансовым может оказаться губительным для малого предприятия, так как предпринимательский и финансовый риски взаимно умножаются, мультиплицируя неблагоприятные эффекты. Следовательно, взаимодействие вышеуказанных двух видов рычагов усугубляет негативное воздействие сокращающейся выручки от реализации на величину нетто-результата эксплуатации инвестиций и ЧП.

Таким образом, рассматривая источники проявления рисков на предприятии можно заметить, что формулу (1) можно использовать для оценки суммарного уровня риска, связанного с предпринимательской деятельностью предприятия, и определения роли предпринимательского и финансового рисков в формировании совокупного уровня риска.

Управление рисками на предприятиях малого бизнеса следует рассматривать как многоступенчатый процесс, целью которого является уменьшение или компенсация убытков субъектам хозяйственной деятельности при наступлении неблагоприятных событий. Однако, система управления рисками не избавляет от этих рисков, но позволяет с высокой степенью вероятности прогнозировать и минимизировать возможные потери в случае наступления неблагоприятных событий.

Это связано с тем, что потенциал системы оценки рисков позволяет выделить все источники риска, определить их природу, осуществить количественную и качественную оценку, управлять рисками на единой методологической основе и принимать управленческие решения.

Управление рисками необходимо рассматривать как неотъемлемую часть общей системы менеджмента реализации стратегических, тактических и оперативных целей развития малого предпринимательства. При этом эффективность управления должна определяться оптимальным соотношением между величиной доходности от осуществления предпринимательской деятельности и уровнем рисков, которые угрожают нормальному функционированию субъекта хозяйствования. Процесс управления рисками на предприятиях малого предпринимательства представлен на рисунке 1.



Рисунок 1. – Этапы риск-менеджмента на предприятиях малого бизнеса [4, с. 55]

Как отмечается в рисунке основным этапом в риск-менеджменте выступает «Анализ рисков», который проводится с целью получения необходимой информации об особенностях, структуре и свойствах рисков, которые могут потенциально угрожать социально-экономическим и экологическим интересам малого бизнеса.

В рамках анализа осуществляется выявление рисков, изучение причин их возникновения и прогнозируются сценарии неблагоприятных событий. С помощью методического инструментария прогнозируется функционирование вероятности наступления убытков в зависимости от их размеров. Анализ рисков предполагает два вектора развития – от выявления до оценки и от оценки до выявления. Во время проведения риск-менеджмента целесообразно использовать такие методы анализа как:

- анализ вероятности наступления неблагоприятных событий – данный этап позволяет выявить и сгруппировать риски по уровню потенциальной угрозы и оценить возможные последствия их наступления;

- анализ наиболее вероятных событий – этот анализ проводится для определения таких видов рисков, вероятность наступления которых очень высокая;

- анализ допустимых рисков – на этом этапе анализа оценивается по уровню принятия, то есть наступление существенно не влияет на результативные показатели деятельности;

- анализ чрезвычайных событий – этот этап анализа представляет собой выявление тех рисков, которые следует избегать при любых обстоятельствах.

Оценка риска осуществляется на основании проведенного анализа рисков. Основной задачей менеджера при проведении оценки рисков является всеохватывающее систематическое выявление опасностей и определение величины рисков. Целью оценки рисков является повышение уровня социально-экономической и экологической безопасности производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования. Оценивать уровень рисков необходимо по двум основным параметрам: количественному и качественному. Методами количественного анализа наиболее распространенных рисков являются: статистические методы оценки, анализ целесообразности затрат, метод экспертных оценок, метод аналогий, группа аналитических методов [3].

Основные результаты качественного анализа рисков: выявление конкретных рисков и источников их возникновения, анализ и стоимостной эквивалент гипотетических последствий реализации существующих рисков, предложения по поводу внедрения мероприятий по минимизации убытков, стоимостная оценка. К дополнительным можно отнести определение значений возможной замены всех факторов (переменных), проверяющихся на риск.

Риск-менеджмент предпринимательской деятельности - это процесс разработки и реализации экономически обоснованных для фирмы мероприятий, направленных на минимизацию исходного уровня риска. Для индивидуальных предпринимателей (ИП), работающих на патентной основе в Кыргызстане, в целом процесс управления рисками целесообразно представить в виде трёхэтапного комплекса процедур:

- постановка цели на ведение конкретного вида (операции) предпринимательской деятельности;

- анализ и оценка риска в процессе выбора решения на её осуществление;

- управление риском в процессе реализации выбранного решения.

На наш взгляд, эффективность управления рисками на предприятиях малого и среднего предпринимательства заключается в том, что при рациональной разработке стратегии и тактики управления рисками снижается неопределенность, и организация более гибко адаптируется к внешней среде, что гарантирует ей достижение миссии и целей, а как следствие – выживание в долгосрочной перспективе, что является одной из самых важных целей существования фирмы.

Таким образом, эффективность управления предпринимательскими рисками в организации зависит от множества факторов, таких как адекватное построение процесса управления рисками, выбора методов воздействия на риск, комплексное руководство, умение принимать рациональные решения, степень участия коллектива в процессе управления рисками, финансовая устойчивость предприятия и т.п.

Литература:

1. Балдин, К.В. Управление рисками: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 511 с.

2. Богоявленский, С.Б. Управление риском в социально-экономических системах: учеб. пособие / С.Б. Богоявленский. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 144 с.
3. Вишняков, Я.Д. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 368с.
4. Живора А.А. Анализ рискованных ситуаций на предприятиях / Журнал «Организатор производства». - 2015. № 2 с. 50-57
5. Луценко А.В. Гуманитарный научный журнал №1, 2017. Стр. 17-19
6. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков: Краткий профессиональный курс: -М.: Изд-во «Перспектива», 1998. – 239 с. С.61-62
7. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». – М.: «Финансы и статистика» 2005. 288 с.
8. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: учеб. пособие / В.Н. Уродовских. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 168 с.
9. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой: учебник/ под ред. Б.А. Райзберга. – М., 2006, 458 с.
10. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 9-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 544 с.
11. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670с.
12. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 601с.

*Бакалбаева А.З., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Турдалиева Э.М., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены теоретические вопросы взаимосвязи продовольственной безопасности и человеческих ресурсов в современных условиях глобализации. Определена роль и значение продовольственной безопасности в качестве одной из главных целей аграрной и экономической политики государства, которой характерен непрерывный процесс, сопровождаемый сменой приоритетов развития и механизмов реализации. Раскрыто значение агропромышленного комплекса в обеспечении сельхозпродуктами национальную продовольственную систему Кыргызстана. Рассмотрено участие человеческих ресурсов в производстве продуктов питания.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, человеческие ресурсы, аграрная политика, продукты питания, население, аграрный рынок.

ААЛАМДАШУУ ЗАМАНБАП ШАРТТАРЫНДА АДАМ РЕСУРСТАРЫНЫН ЖАНА АЗЫК-ТҮЛҮК КООПСУЗДУГУНУН ӨЗ АРА БАЙЛАНЫШЫНЫН ТЕОРИЯЛЫК МАСЕЛЕЛЕРИ

Аннотация

Бул макалада ааламдашуу заманбап шарттарында адам ресурстарынын жана азык-түлүк коопсуздугунун өз ара байланышынын теориялык маселелери каралган. Мамлекеттик агрардык экономикалык саясаттын негизги максаттарынын бири катары азык-түлүк коопсуздугунун ролу жана мааниси, үзгүлтүксүз өнүгүү процесси менен өнүгүүнүн приоритеттери жана аларды ишке ашыруу механизмдери өзгөрүлүп турушу менен бирге мүнөздөлүшү менен аныкталган. Кыргызстандын улуттук азык-түлүк тутумун айыл чарба продукциясы менен камсыздоодо агроөнөржай комплексинин мааниси ачылган. Тамак-аш продуктыларын өндүрүүдө адам ресурстарынын катышуусу каралган.

Негизги сөздөр: азык-түлүк коопсуздугу, адам ресурстары, агрардык саясат, тамак-аш продуктылары, калк, агрардык рынок.

THEORETICAL ISSUES OF THE RELATIONSHIP OF FOOD SECURITY AND HUMAN RESOURCES IN MODERN GLOBALIZATION

Annotation

This article discusses the theoretical issues of the relationship of food security and human resources in modern conditions of globalization. The role and importance of food security as one of the main goals of the agrarian and economic policy of the state, which is characterized by a continuous process, accompanied by a change in development priorities and implementation mechanisms. The importance of the agro-industrial complex in providing agricultural products to the national food system of Kyrgyzstan is revealed. The participation of human resources in food production is considered.

Key words: food security, human resources, agricultural policy, food, population, agricultural market.

Со времен развития человечества вопросы обеспечения продовольственной безопасности в отдельно взятой стране и распределение произведенных продуктов между человеческими ресурсами выступают предметом исследования не только бытия, но и экономической жизни. В нашем случае эти два вопроса всегда находятся в тесной взаимосвязи.

Продовольственная безопасность — ситуация, при которой все люди в каждый момент времени имеют физический и экономический доступ к достаточной в количественном отношении безопасной пище, необходимой для ведения активной и здоровой жизни. В «Римской декларации по всемирной продовольственной безопасности» говорится об обязанности любого государства обеспечивать право каждого человека на

доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания в соответствии с правом на адекватное питание и правом на свободу от голода.

Согласно Римской декларации, принятой 17 ноября 1996г. во время всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия, Кыргызстан взял на себя обязательства "...проводить политику, направленную на искоренение бедности и неравенства, обеспечение физического, экономического доступа для всех и на все времена к достаточному диетически адекватному полноценному продовольствию, а

также его использованию" [3]. Следовательно, продовольственная безопасность является одной из главных целей аграрной и экономической политики государства. В своём общем виде она формирует вектор движения любой национальной продовольственной системы к идеальному состоянию, где основной смысл заключается в стремлении к продовольственной безопасности, которому характерен непрерывный процесс, сопровождаемый сменой приоритетов развития и механизмов реализации аграрной политики.

Следует отметить, что определения продовольственной безопасности, сформулированные на Римской встрече, содержат указания на следующие элементы:

1. физическая доступность достаточной в количественном отношении, безопасной и питательной пищи;
2. экономическая доступность к продовольствию должного объема и качества всех социальных групп населения;
3. автономность и экономическая самостоятельность национальной продовольственной системы (продовольственная независимость);
4. надежность, то есть способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние сезонных, погодных и иных колебаний на снабжение продовольствием населения всех регионов страны;
5. устойчивость, означающая, что национальная продовольственная система развивается в режиме расширенного воспроизводства.

Продовольственная политика государства – это комплекс мер, призванных системно и эффективно решать задачи развития не только отечественного производства, внешней торговли, хранения и переработки, но и справедливого распределения основных продуктов питания между потребителями, то есть человеческими ресурсами, а также социального развития сельской местности.

Что касается последнего, они руководствуются следующими принципами устойчивого производства продовольствия и ведения сельского хозяйства:

Во-первых, повышение эффективности использования ресурсов играет важнейшую роль в обеспечении устойчивости сельского хозяйства;

Во-вторых, обеспечение устойчивости путем решительных действий по сохранению, защите и улучшению природных ресурсов;

В-третьих, определение неустойчивости сельского хозяйства, связанное со слабым, порой недостаточным уровнем обеспечения защиты и укрепления источников средств к существованию, равенства и социального благополучия жителей сельских районов;

В-четвертых, повышение устойчивости людей, общин и экосистем к внешним воздействиям в качестве ключевого фактора обеспечения устойчивости сельского хозяйства и сельских территорий;

В-пятых, необходимость разработки механизмов ответственного и эффективного управления устойчивого производства продовольствия и ведения сельского хозяйства.

На современном этапе особую значимость приобретает процесс непрерывного обеспечения продовольственной безопасности, которая выступает в качестве составной части экономической безопасности Кыргызстана. Это связано в первую очередь с тем, что агропромышленный комплекс (АПК) является одним из крупнейших и жизненно важных секторов отечественной экономики, оказывающий решающее влияние на

продовольственное обеспечение и жизненный уровень человеческих ресурсов, населяющих определенную территорию.

Современная роль АПК неоспорима - это огромный потенциал, способный при научно обоснованной организации и его государственной поддержке не только обеспечить продовольственную безопасность, но и вывести сельское хозяйство на передовые позиции в мире, а в условиях мирового продовольственного кризиса и востребованности продовольственных товаров мировым рынком, это даст возможность диверсифицировать экспорт Кыргызстана. Он является одним из ключевых секторов экономики государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС), которые располагают существенным потенциалом для обеспечения продовольственной безопасности, устойчивого развития села и жителей территорий.

Рассматривая тесную взаимосвязь человеческих ресурсов и продовольственную безопасность, следует отметить существующие проблемные вопросы, которые прямо или косвенно тормозят выпуск конкурентоспособной продукции. В основном это касается устаревшей технической и материальной базы почти всех секторов сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, а также существенная зависимость от импорта высокотехнологичных средств производства и ресурсов, что стало основой реализации концепции согласованной агропромышленной политики, одобренная членами ЕАЭС [7]. Данный документ предусматривает ускоренную модернизацию аграрного сектора всех сфер АПК с учетом гармонизации механизмов управления, координации и мониторинга на межгосударственном уровне.

Достигнутые договоренности стали основой обеспечения свободы движения товаров, где учтены вопросы формирования единых требований в сфере безопасности товаров, фитосанитарного и ветеринарного контроля, которые повлияли на прослеживание некоторой устойчивой тенденции роста взаимной торговли сельхозпродукцией и замещения внешних импортных поставок предложением собственной конкурентоспособной продукцией.

Аграрный рынок в условиях ЕАЭС требует углубления национальной и региональной специализации, расширения взаимного проникновения капитала, развития трансграничной производственной кооперации, проработки вопросов сотрудничества в высокотехнологичных областях [4].

Тем самым, некоторые достижения в сфере АПК в дальнейшем требуют рационального использования существующих потенциальных возможностей с учетом имеющихся располагаемых земельных, энергетических и трудовых ресурсов с целью вложения солидных инвестиций и поддержки сформированного успешного аграрного бизнеса.

Принятые документы, в частности создают дополнительные возможности для финансовой поддержки сельскохозяйственного производства, где оптимальной стратегией устойчивого развития АПК должен быть расчет на собственные силы и ресурсы, использование лучших достижений производства и науки, стимулирование выпуска конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции, развитие импортозамещающих производств [4].

Несмотря на усилия со стороны государства современное сельское хозяйство, АПК сталкиваются с новыми экономическими проблемами, связанными с членством Кыргызстана в Евразийском экономическом союзе, введением новых правил и требований по экспорту сельскохозяйственной и переработанной продукции, снижением потребительской и инвестиционной активности, острым дефицитом бюджетных средств. Ситуация усугубляется накопившимися в аграрном секторе нерешенными вопросами предыдущего периода, заключающимися в слабом техническом оснащении, технологическом отставании, низком уровне доходности сельхозтоваропроизводителей, слабым уровнем конкурентоспособности, социальной необустроенности сельских и приграничных территорий.

Объявленный Президентом С.Ш. Жээнбековым 2020 год – годом развития регионов, цифровизации и защиты детей [9] поставил перед страной новые ориентиры цивилизованного развития, где переплетаются три ключевые позиции: устойчивый рост регионов, переход на цифровую экономику, и, основная немаловажная задача – забота о будущем поколении, о будущих человеческих и трудовых ресурсах, которым принадлежит будущее нашей страны.

В Кыргызской Республике и его регионах большое внимание уделяется вопросам продовольственной безопасности и здесь особое значение придается развитию и поддержке национального органического сельского хозяйства. В настоящее время в стране функционируют более 1000 хозяйствующих субъектов занятых производством органической продукции, выращиваемая на площади около 8 тысяч гектаров [5].

Немаловажная роль в АПК отводится качеству произведенной продукции, для чего предприятия стараются функционировать всеми отделами и производственными цехами централизованно на одной территории. Для АПК такой метод оптимально выгоден в плане производства качественной продукции, которая обеспечивается за счет оптимального производственного цикла, включающая в себя всю технологическую цепочку – начиная от обработки сырья до выпуска потребительского продукта, а также из органического сельскохозяйственного сырья [2].

Что касается последнего, в настоящее время страны-партнеры Евразийского экономического союза ставку делают на формирование единого рынка органической продукции, тем самым обеспечивая ее реализацию на основе разработки нормативно-правовых актов, обеспечивающих развитие органического производства и обращения органической продукции в рамках ЕАЭС на национальном и наднациональном уровнях, где ставятся стратегические ориентиры, повышающие экспортные возможности поддержки и производства экологически чистого, то есть органической продукции отечественным аграрным сектором.

Продолжая мысль, следует отметить о высокой популярности во всем мире здорового питания, на что сельское хозяйство и АПК страны должны учитывать повышенный спрос и нацелить весь свой потенциал на производство органических продуктов. Например, согласно экспертным оценкам, только в 2017 году международный оборот органических продуктов составил около 90 млрд. долларов США. Далее ожидается ежегодное его увеличение на уровне 10-15%, что дойдет по прогнозам до 130 млрд. долларов к 2020 году, а к 2024 году он составит в районе 324 млрд. долларов [6]. И, здесь очень важно создание общей благоприятной законодательной ситуации беспрепятственно поддерживающей агробизнес в сфере органики в странах ЕАЭС, а также перемещения и обращения органической продукции [5]. В настоящее время об органическом производстве существует закон в трех странах: в Армении принят в 2008 году; в Республике Казахстан – 2015 году; в Российской Федерации – в 2018 году. В Белоруссии закон находится в Совете республики, ждет одобрения [9]. Что касается нашей республики, законопроект находится в рассмотрении Парламента КР (прошел первое чтение).

Тем не менее, следует отметить, что в данных нормативно-правовых актах каждого государства по соответствующим вопросам есть определенные особенности нормативных подходов стран участниц, требующих единых подходов в законодательстве стран ЕАЭС по вопросам аккредитации и стандартизации в повышении их экспортного потенциала. Поэтому задача стран ЕАЭС должна быть направлена на решение 2 концептуальных межгосударственных взаимодействий: во-первых, для взаимного признания в рамках ЕАЭС проводить единую унификацию, определить конкретные требования в вопросах, связанных с производством, обращением, сертификацией, маркировкой органической или экологически чистой органической продукции; во-вторых, признать на взаимном уровне межгосударственные национальные системы в рамках стран ЕАЭС, связанные со сертификацией и товарными знаками органической продукции, чтобы не подтверждать соответствие в каждой стране отдельно [5].

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что органический рынок ЕАЭС должен быть единым. Здесь инициатива по созданию межгосударственного единого стандарта для всех стран принадлежит России, который был утвержден и введен в действие с 1 января 2018 года. На сегодняшний день единые стандарты в форме национальных стандартов введены только в двух странах – это в России и нашем государстве Кыргызстане, другие страны находятся в режиме ожидания[4].

Наличие продовольствия – это политика обеспечения человеческих ресурсов физическим наличием безопасного и достаточного в количественном и качественном отношении продовольствия на любой момент времени, произведенных самими трудовыми ресурсами на предмет потребления. поэтому роль занятости в секторе сельское хозяйство определяет не только социальную и экономическую, но и жизненноважную значимость. Поэтому любое государство заинтересовано в выпуске сельхозпродукции, так как оно направлено в 2 стратегии: первое – обеспечение собственными сельхозпродуктами своего же населения; второе – производство сырья и материалов для отечественной промышленности.

Валовой выпуск продукции сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства в январе-декабре 2019г. сложился в размере 219 966,7 млн. сомов, при этом индекс физического объема составил 102,6%.

В общем объеме производства сельскохозяйственной продукции в январе-декабре 2019 г. продукция животноводства составила 47,3 %, растениеводства - 50,1%, лесного хозяйства - 0,2%, рыболовства - 0,2% и услуги - 2,2%. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств граждан в общем объеме продукции пришлось 95,8%.

Рост объемов валового выпуска сельскохозяйственной продукции по сравнению с предыдущим годом, в основном, обусловлен увеличением производства как продукции животноводства (на 2,5%), так и продукции растениеводства (на 2,6%) [3].

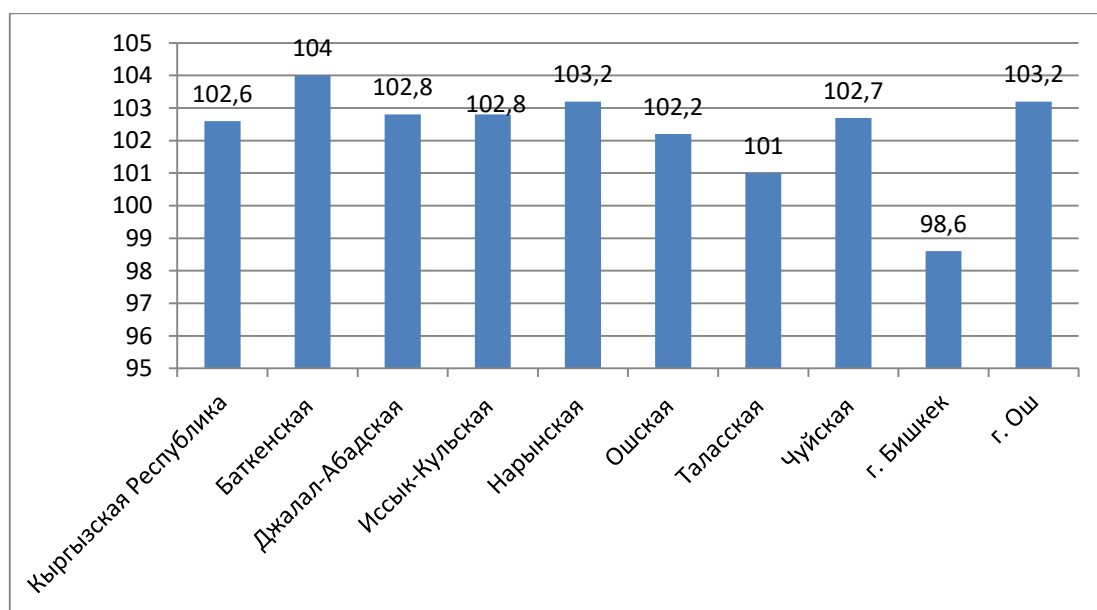


Рисунок 1. - Валовой выпуск продукции сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства по территории Кыргызстана в январе-декабре 2019г. (соответствующему периоду предыдущего года) [3]

Как показывает рисунок 1., в целом по Кыргызстану в 2019 году сравнительно с предыдущим годом имеет некоторый рост. Каждая область произвела продукции на 0,2 п.п. больше продукции, хотя, на первый взгляд, это незначительный рост, но при нашем резко-континентальном климате, сопровождаемого сильной жарой и резким похолоданием, наводнением, селевыми потоками и пр. природными катаклизмами, посадить, вырастить, сберечь сельхозпродукцию стоит многих человеческих усилий. В общем объеме валового

выпуска продукции сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства республики наибольший удельный вес (27%) занимает Чуйская область.

Продовольственная безопасность государства - важнейшая часть экономической и национальной безопасности страны, подразумевающей такое состояние экономики и АПК страны, которое при сохранении и улучшении среды обитания без уменьшения государственного продовольственного резерва, независимо от внешних и внутренних условий, при бесперебойном поступлении продуктов питания в места их потребления обеспечивает население страны по доступным ценам экологически чистыми и полезными для здоровья продуктами питания отечественного производства в объеме не ниже 80%, энергетическая полезность которых не ниже 75% от научно обоснованных норм. Продовольственная безопасность определяется аграрной политикой государства во всех ее направлениях, включая финансовую поддержку производителей, защиту их интересов, развитие материально-технической базы, что в совокупности закрепляется в Конституции Кыргызской Республики, в других законодательных и нормативных актах государства.

Понятие и показатели продовольственной безопасности определяются в экономических публикациях достаточно широко, однако в их трактовках можно выделить два взаимосвязанных аспекта, характеризующих в большей степени социальную и экономическую составляющие этой многоплановой категории. Обеспечение продовольственной безопасности подразумевает гарантированную доступность для населения страны продуктов питания, необходимых для активной и здоровой жизни, производящие самими человеческими ресурсами, жителями страны для нормальной жизни.

Следовательно, делается акцент на насыщении рынка с точки зрения количества и ценовой доступности продовольствия, обеспечивающего рациональный уровень питания населения, сопровождаемая занятостью трудоспособного населения, а также на постоянном, эффективном контроле безопасности и надлежащего качества пищевых продуктов.

Литература:

1.Гуриев С., Сонин К. Экономика ресурсного проклятия //Вопросы экономики. 2008. №4.

2.Гусаков, Г.В. Продовольственная безопасность Республики Беларусь в условиях изменения спроса на продовольствие[Текст] //Теоретико-методологические проблемы измерения, прогнозирования и управления продовольственной безопасностью России . – Москва, ЭРД,2014. – С.339-342.

3.Информационный бюллетень Кыргызской Республики по Продовольственной безопасности и бедности. Нацстаткомитет КР. 4 / 2019. -Бишкек 2020. –с.9

4.Исманалиев К.И. Особенности реформирования в аграрной сфере Кыргызской Республики в условиях интеграции ЕАЭС [Текст] / К.И. Исманалиев, Г.Э. Ташматова // Вестник филиала РГСУ в г. Ош, -№11, 2013, -С. 35-39.

5.Концепция развития органического сельскохозяйственного производства Кыргызской Республики на 2017-2022 гг

6.Национальная стратегия развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы Бишкек ноябрь, 2018 год. –Б.: - 150 стр.

7.<https://ru.sputnik.kg/analytics/20181029/1041770091/kyrgyzstan-kartofel-minselhoz.html>

8.<http://kabar.kg/news/>

9.<http://sti.gov.kg>.

*Аманбаев Р., к.э.н., доцент,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Кареева М., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ КЫРГЫЗСТАНА

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам влияния финансово-кредитных учреждений на развитие регионов Кыргызстана. В последнее время региональный аспект анализа отечественной банковской системы приобретает все большую актуальность. Поскольку банковская система региона, как часть его финансовой системы, призвана способствовать развитию региона в целом, то ее роль в системе хозяйственных отношений целесообразно оценивать через влияние на изменение валового регионального продукта. В данной статье дана оценка результатам анализа влияния финансово-кредитных учреждений на состояние регионов Кыргызстана.

Ключевые слова: финансово-кредитные учреждения, банки, банковская система, ресурсная база, кредитование, кредитный портфель, экономика региона.

КЫРГЫЗСТАНДЫН АЙМАКТАРЫНЫН ӨНҮГҮҮСҮНӨ КАРЖЫ-НАСЫЯ МЕКЕМЕЛЕРИНИН ТИЙГИЗГЕН ТААСИРИ

Аннотация

Бул макала Кыргызстандын аймактарынын өнүгүүсүнө каржы-насыя мекемелеринин тийгизген таасири маселелерине арналган. Акрыкы жылдары атамекендик банк тутумун аймактык өзгөчөлүктөрдүн негизинде талдоо өтө актуалдуу маселеге айланып баратат. Анткени, банк тутуму, каржы тутумунун негизги бөлүгү катары, аймактын ар тараптуу өнүгүүсүнө салым кошууда, жана чарба мамилелеринин тутумундагы эң негизги ролун аймактык дүн продукциянын өзгөрүшүнө таасир этүү аркылуу баалоо максатка ылайыктуу. Ошондой эле макалада Кыргызстан аймактарынын абалына каржы-насыя мекемелеринин тийгизген таасири бааланды.

Негизги сөздөр: каржы-насыя мекемелерини, банктар, банк тутуму, ресурстук база, насыялоо, насыя портфели, аймактын экономикасы.

THE INFLUENCE OF FINANCIAL INSTITUTIONS ON THE DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF KYRGYZSTAN

Annotation

This article is devoted to the impact of financial institutions on the development of the regions of Kyrgyzstan. Recently, the regional aspect of the analysis of the domestic banking system is becoming increasingly relevant. Since the banking system of the region, as part of its financial system, is designed to contribute to the development of the region as a whole, it is advisable to evaluate its role in the system of economic relations through the impact on the change in gross regional product. This article assesses the results of the analysis of the impact of financial institutions on the state of the regions of Kyrgyzstan.

Keywords: financial and credit institutions, banks, banking system, resource base, lending, loan portfolio, regional economy.

Банковская система и отрасли национальной экономики Кыргызской Республики находятся во взаимодействии и оказывают взаимное влияние друг на друга, что проявляется как в формировании ресурсов банковской системы, так и в качестве банковских активов, которое зависит от финансового состояния клиентов финансово-кредитных учреждений (ФКУ). Процесс кредитования коммерческими банками расширенного воспроизводства возможно только при наличии крепкой капитальной базы, достаточного уровня капитализации банков, поддержания необходимого уровня ликвидности.

Мировой финансовый кризис продемонстрировал уязвимость банковской системы, её чувствительность к негативным внешним воздействиям, что потребовало переосмысливания её роли и места в экономике субъекта Кыргызской Республики. Экономическая и политическая ситуация в стране и в мире требует концентрации

усилий в поиске эффективных инструментов, методов и подходов для решения задач роста экономики, повышения качества жизни населения [1].

Немалое значение в решении этих задач отводится финансовому рынку Кыргызстана. Рост экономики невозможен без обеспечения всех ее субъектов источниками финансирования.

По предварительным данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, по итогам первого полугодия 2019 года прирост экономики страны сложился на уровне 6,4% (в январе-июне 2018 году – на уровне 0,3%). Значительный прирост экономики был, главным образом, обусловлен увеличением производства предприятий по разработке месторождения «Кумтор» (прирост 51,6%). Без учета предприятий по разработке месторождения «Кумтор» прирост ВВП составил 2,1% (в январе-июне 2018 года – 2,5%). Дефлятор ВВП сложился отрицательным в размере 1,8%, что на 7,8% ниже аналогичного показателя первого полугодия 2018 года [6].

Основной положительный вклад в прирост экономики в отраслевой разбивке был внесен секторами промышленности (4,1%), торговли (0,7%), строительства (0,4%) и сельского хозяйства (0,3%), при этом отмечен отрицательный вклад сферы информации и связи (-0,2%). Рост объемов промышленного производства на 20,5% по сравнению с соответствующим периодом 2018 года обусловлен увеличением производства основных металлов, добычи металлических руд, угля, сырой нефти и природного газа, а также в текстильном производстве. Прирост объемов производства сельского хозяйства в 1,7% (в январе-июне 2018 года – 1,7%) обусловлен увеличением производства продукции животноводства (на 2,0%).

Прирост валовой продукции строительства на 5,9% обусловлен увеличением инвестиций в основной капитал на 5,5%. Объемы инвестиций, финансируемых за счет внутренних источников, снизились на 4,5%, а за счет внешних, напротив, возросли на 40,0%. Рост объемов инвестиций в основной капитал отмечен в строительстве объектов, относящихся к сферам добычи полезных ископаемых, водоснабжения, очистки, обработки отходов, оптовой и розничной торговли, деятельности гостиниц и ресторанов, операций с недвижимым имуществом, здравоохранения и социального обслуживания населения, а также жилищном строительстве.

В сфере услуг прирост на 1,4% обеспечен в основном за счет увеличения объемов торговли (на 4,3%) и транспортной деятельности (на 2,2%). Вместе с тем сохраняется сокращение производства в сфере информации и связи (на 6,3%) ввиду снижения уровня потребления услуг связи, из-за падения доходов, полученных от предоставления услуг мобильной связи[7].

Институциональная структура финансового сектора Кыргызской Республики представлена коммерческими банками и другими финансовыми институтами.

Таблица 1.- Институциональная структура финансового сектора (количество финансовых институтов) [6]

наименование финансовых институтов	2015	2016	2017	2018	1 п/г 2018	1 п/г 2019
Коммерческие банки	24	25	25	25	25	25
другие финансовые компании, в т.ч.:	656	704	688	693	686	677
небанковские финансово-кредитные организации (НФКО), в том числе:	627	673	657	662	655	646
Микрофинансовые организации, в том числе:	172	162	150	142	148	139
Микрокредитные компании	109	103	96	95	98	92
Микрокредитные агентства	57	53	47	39	42	39

Микрофинансовые компании	6	6	7	8	8	8
ОАО «ФК КС»	1	1	1	1	1	1
Кредитные союзы	125	116	110	106	108	96
обменное бюро	329	394	396	413	398	410
Страховые компании	17	19	19	19	19	19
Пенсионные фонды	2	2	2	2	2	2

Источник: КБ, НФКО, НСК КР

На конец первого полугодия 2019 года активы банков и НФКО составили 252,4 млрд сомов или 44,5% к ВВП. Совокупный кредитный портфель банков и НФКО в первом полугодии 2019 года составил 157,8 млрд сомов или 27,8% к ВВП. Доля кредитов банков в кредитном портфеле финансового сектора уменьшилась на 1,2% и на конец первого полугодия 2019 года составила 87,8%. В отраслевой структуре кредитного портфеля финансового сектора по-прежнему отмечалась высокая концентрация кредитов в сферах торговли (банки) и сельском хозяйстве (НФКО). Совокупная доля кредитного портфеля финансового сектора в указанных отраслях экономики на конец первого полугодия 2019 года достигла 46,0% от общего объема кредитов и составила 72,6 млрд сомов.

По состоянию на 30 июня 2019 года на территории Кыргызской Республики действовало 25 коммерческих банков (включая Бишкекский филиал Национального банка Пакистана) и 319 филиалов банков, в том числе 17 банков – с иностранным участием в капитале, из которых 12 банков – с иностранным участием в размере более 50%. Все банковские учреждения республики по виду деятельности являются универсальными.

В целом по итогам отчетного периода отмечен рост объема активов банковского сектора. По итогам первого полугодия 2019 года активы банковского сектора составили 229,9 млрд сомов, увеличившись по сравнению с первым полугодием 2018 года на 8,7% (Рисунок 1).

Рост активов был обеспечен в основном за счет увеличения:

- кредитного портфеля а 15,9% или на 19,0 млрд сомов;
- денежной наличности и корреспондентских счетов на 10,9% или 5,3 млрд сомов.

Удельный вес кредитного портфеля в структуре активов составил 60,4%, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2018 года на 3,9% (Рисунок 2).

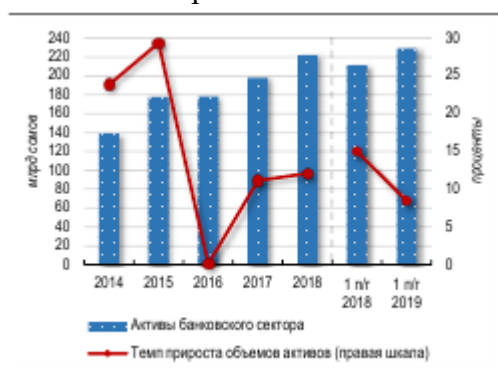


Рисунок 1. - Динамика активов банковского сектора [6]

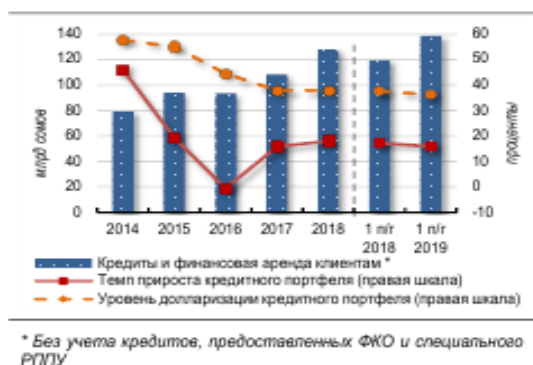


Рисунок 2. - Динамика кредитного портфеля банковского сектора [6]

В структуре кредитного портфеля по срочности основные доли приходятся на среднесрочные кредиты, выдаваемые от 1 до 3 лет – 42,6% или 59,0 млрд сомов, и долгосрочные кредиты, выдаваемые более трех лет – 40,3% или 55,9 млрд сом.

По итогам первого полугодия 2019 года значительная часть выданных кредитов (57,1% от совокупного объема кредитов заемщиков), по-прежнему, была сосредоточена в производственном секторе экономики, что свидетельствует об участии банковского сектора в создании ВВП страны, при этом 15,8% выданных кредитов были направлены на финансирование импорта [6].

У отечественных банков 58,0% кредитного портфеля было направлено в производственный сектор (ВВП) и 13,7% – на финансирование импорта. Иностранные банки также в основном кредитовали производственный сектор экономики (56,5%), а доля кредитов, направленных на финансирование импорта, за рассматриваемый период составила 17,4% кредитного портфеля.

В развитие регионов Кыргызстана влияет работа и состояние системы небанковских финансово-кредитных организаций (НФКО), который на момент исследования оценивается как умеренно устойчивое. Положительными моментами можем отметить увеличение основных показателей: активов, кредитного портфеля, ресурсной базы. Сравнительно с аналогичным периодом 2018 года средневзвешенные процентные ставки по кредитам микрофинансовых организаций (МФО) и кредитных союзов (КС) имеют темп снижения.

На 30 июня 2019 года в Кыргызстане система НФКО, подлежащих лицензированию и регулированию со стороны НБКР состояла из специализированного финансово-кредитного учреждения ОАО «ФККС»; 96 КС; 139 МФО (в том числе 8 микрофинансовых компаний (МФК), 92 микрокредитных компании (МКК) и 39 микрокредитных агентств(МКА) и 410 обменных бюро.

Обязательства НФКО по итогам 1 полугодия 2019 года увеличились на 36,1% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и сформировались в размере 10,1 млрд. сомов. Капитал НФКО по состоянию на 30 июня 2018 года увеличился на 21,8% и составил 12,5 млрд сомов. По данным периодической регулятивной отчетности, совокупные активы НФКО за первое полугодие 2019 года увеличились на 27,8% и составили 22,6 млрд сомов, и этот положительный эффект в основном был обеспечен увеличением объема выданных кредитов, то есть кредитного портфеля НФКО [6].

Основным направлением деятельности НФКО остается кредитование. По состоянию на 30 июня 2019 года объем кредитного портфеля НФКО увеличился на 30,0 процента и сложился в размере 19,2 млрд сомов.

На конец первого полугодия 2019 года количество заемщиков увеличилось на 28,8 процента по сравнению с первым полугодием 2018 года и составило 409 618 лиц.

В структуре кредитов по срокам погашения, предоставленных НФКО за первое полугодие 2019 года, наблюдалось уменьшение доли краткосрочных кредитных ресурсов, и увеличение доли долгосрочных кредитов, а доля среднесрочных кредитов без изменений.

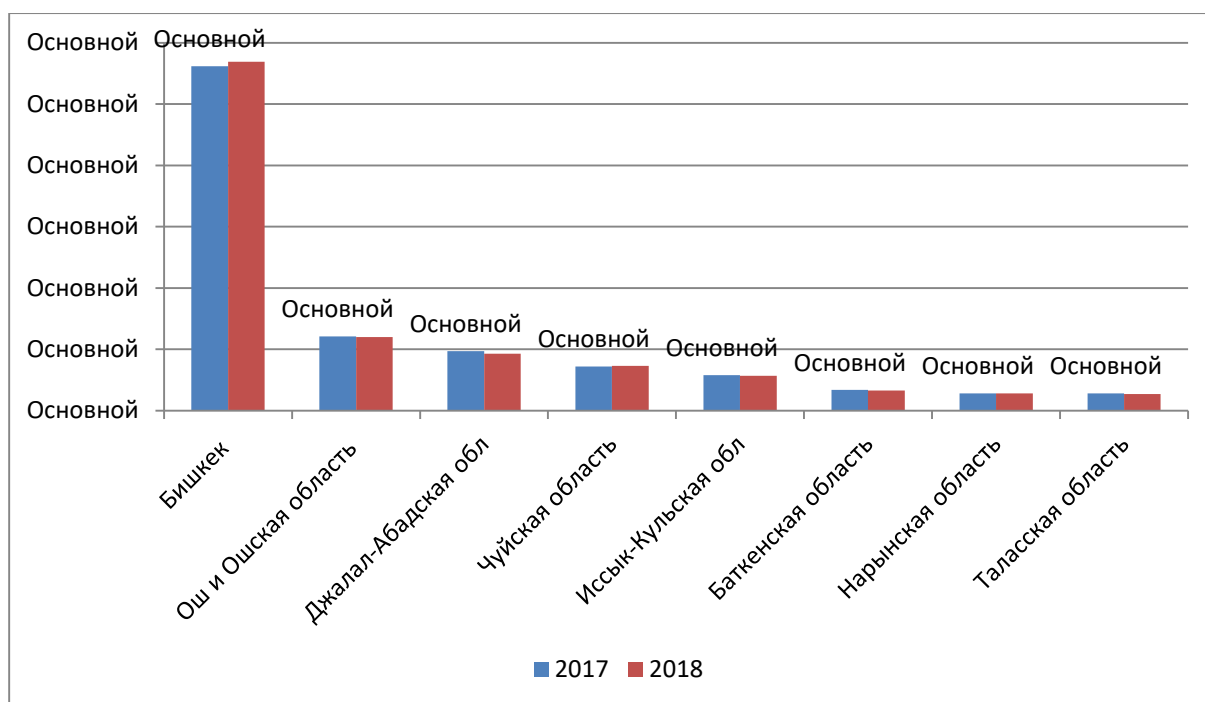


Рисунок 3. – Структура кредитного портфеля коммерческих банков по регионам Кыргызстана за 2017-2018 гг. (на конец года, %) [6]

Следует отметить, что основными регионами, где сосредоточена львиная доля кредитного портфеля коммерческих банков и небанковских финансово-кредитных организаций, а это все 72% от совокупного кредитного портфеля, в основном остаются в столице - г. Бишкек, а также Чуйской, Ошской и Джалал-Абадской областях, где сохраняется сравнительно наибольший уровень деловой активности и в данных регионах Кыргызстана высокий уровень кредитооборота (рисунок 3).

Основными факторами рисков деятельности ФКУ являются качество кредитного портфеля, отраслевая и институциональная концентрация, а также состояние внешнего долга сектора.

По состоянию на 30 июня 2019 года доля классифицированных кредитов в кредитном портфеле ФКУ составила 4%. В структуре классифицированных кредитов итогам первого полугодия 2019 года отмечено снижение доли необслуживаемых кредитов, выданных на сельское хозяйство (на 2,0%) и торговлю (на 2,2%) по сравнению с первым полугодием 2018 года. В общем объеме классифицированных кредитов доля необслуживаемых кредитов, выданных на сельское хозяйство и торговлю составили 19,3% и 31,8%.

Кредитный портфель ФКУ сконцентрирован в кредитах на сельское хозяйство 33,3%, а также в потребительских кредитах – 22,6% и в торговле - 13,8% от общего объема кредитного портфеля. Кредитование сельского хозяйства сопряжено с большой зависимостью от природно-климатических условий.

Влияние ФКУ, в частности, банковской системы на развитие регионов экономики осуществляется в результате реализации функций, основными из которых являются:

- привлечение и накопление временно свободных денежных средств организаций и населения,
- кредитование юридических и физических лиц,
- обеспечение функционирования платежной системы и др [2].

Эффективность финансового посредничества во многом определяется участием банковского кредита в источниках формирования оборотных средств предприятий в целях обеспечения непрерывности процесса простого и расширенного воспроизводства, а также участием в долгосрочных инвестициях в целях обновления основных фондов

предприятий [1]. Степень и стоимость такого участия непосредственно влияет на темпы роста регионов. Нами проанализировано участие кредитных организаций, в частности коммерческих банков и НФКО, расположенных на территории регионов республики в кредитовании экономики областей, сельских территорий и отраслей национальной экономики.

Ежегодно растущая величина превышения кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью указывает на то, что хозяйствующие субъекты региона не имеют достаточно источников для прироста собственных оборотных средств, а банковский кредит им не доступен. Замещение банковского кредита кредиторской задолженностью поставщиков неминуемо приводит к ухудшению платежеспособности экономических контрагентов, платежному кризису в экономике [5].

Таким образом, на наш взгляд, современные тенденции взаимодействия банковской системы и базовых секторов экономики Кыргызской Республики определяют синхронное развитие, то есть на сегодняшний день финансово-кредитные учреждения и отрасли национальной экономики, процесс развития регионов немислимо без финансово-кредитной политики в плане обеспечения кредитными ресурсами, в то же самое время банки и НФКО не могут увеличить свои активы без участия в производственном процессе.

Поэтому отечественная банковская система должна учитывать отраслевые, технологические и финансовые особенности клиентов и располагать адекватными кредитными и человеческими ресурсами [3, 4]. Без знания и учета этих особенностей сам банк может испытывать финансовые трудности вплоть до банкротства. Как правило, эффективные взаимоотношения между банками и хозяйствующими субъектами, предприятиями должны выстраиваться на основе длительного, доверительного, высоко профессионального сотрудничества, личных контактов руководителей бизнеса и банка.

Особое значение банковская система приобретает в контексте макроэкономической ситуации в стране, сокращения внешнего финансирования, а также необходимости решения накопленных проблем в экономике региона, где факторами, сдерживающих развитие экономики региона, в основном выступают финансовые факторы:

- недостаток собственных финансовых средств;
- неплатежеспособность контрагентов и населения;
- высокие процентные ставки;
- недоступность кредитов;
- недостаточная инвестиционная активность.

В Стратегии развития регионов Кыргызстана в 2020 г. вместе с цифровизацией экономики определены основные направления [7], связанные с:

- 1 - созданием условий для развития приоритетных секторов экономики;
- 2 – модернизацией действующих предприятий;
- 3 - привлечением инвестиций для создания новых предприятий.

Для реализации поставленных целей необходимо оценить финансовые мощности региона, сконцентрировать финансовые ресурсы, спланировать возможные источники недостающих кредитных и инвестиционных ресурсов, то есть определить финансовые возможности банковской и бюджетной систем Кыргызской Республики.

Литература:

- 1.Болдырева Л.В., Солонина С.В. Влияние банковской системы на социально-экономическое развитие региона./ Проблемы экономики. 2016. № 4. с. 70-77.
- 2.Болдырева Л. В. Реализация принципов системного подхода в обосновании структуры и функций региональных финансов // Финансы и кредит. 2009. № 28 (364). С. 79-83.
- 3.Иголина Л. Л. Роль банков в финансовом обеспечении инвестиций в основной капитал // Финансы и кредит. 2015. № 2 (626). С. 2-13.

- 4.Радченко М. В. Оценка инвестиционной привлекательности региона // Московское научное обозрение. 2012. № 11 (27). С. 52-55.
- 5.Софронова В.В. Финансы и кредит, 2018, т. 24, вып. 17, стр. 1031—1045 <http://fin-izdat.ru/journal/fc/>
- 6.Отчет о стабильности финансового сектора Кыргызской Республики. НБ КР. Июнь, 2019 Бишкек <https://www.nbkr.kg/DOC/19072019/000000000052688.pdf>
- 7.<http://kabar.kg/news/prezident-ob-iavil-2020-god-godom-razvitiia-regionov-tcifrovizatsii-strany-i-podderzhki-detei/>

*Турдалиева Э.М., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан
Бакалбаева А.З., магистрант,
ОшГУ, Ош, Кыргызстан*

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «человеческий капитал». Определено значение человеческого капитала в социально-экономическом развитии регионов и государства, а также в качестве одного из важнейших источников продовольственной безопасности и долгосрочного экономического роста. Дано определение человеческому капиталу региона как совокупности сосредоточенных на территории человеческих ресурсов, обладающих накопленными знаниями, способностями, профессиональными навыками, состоянием здоровья, уровнем культуры и мотивацией. Раскрыта роль человеческого капитала в обеспечении инновационного развития региональных социально-экономических систем, улучшая тем самым качество жизни населения, создавая условия для дальнейшего его развития и участвуя в самообеспечении продуктами питания.

Ключевые слова: человеческий капитал, продовольственная безопасность, продукты питания, качество жизни, развитие региона, индекс человеческого развития, факторы человеческого развития.

АЗЫК-ТҮЛҮК КООПСУЗДУГУН КАМСЫЗДООДО ЖАНА АЙМАКТАРДЫ ӨНҮКТҮРҮҮДӨ АДАМ КАПИТАЛЫНЫН МААНИСИ

Аннотация

Макалада “адам капиталы” түшүнүгүнүн аныктамасына карата мамилелер каралган. Мамлекеттин жана аймактардын социалдык-экономикалык өнүгүүсүндө адам капиталынын мааниси, ошондой эле азык-түлүк коопсуздугунун жана узак мөөнөттүү экономикалык өсүштүн маанилүү булактарынын бири катары аныкталган.

Топтолгон билим, жөндөм, кесиптик чеберчилик, ден-соолугунун абалы, маданият деңгээли жана мотивациясы менен айырмаланган адам ресурстарынын жыйындысы катары аймактагы адам капиталына аныктама берилген. Тамак-аш продуктылары менен өзүн-өзү камсыздоодо катышуу жана калктын жашоо сапатын жакшыртуу, аны андан ары өнүктүрүү үчүн шарттарды түзүүдө, аймактык социалдык-экономикалык инновациялык өнүгүүсүн камсыздоодо адам капиталынын мааниси ачылган.

Негизги сөздөр: адам капиталы, азык-түлүк коопсуздугу, тамак-аш продуктылары, жашоо сапаты, аймактын өнүгүүсү, адам өнүгүүсүнүн индекси, адам өнүгүүсүнүн факторлору.

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN REGIONAL DEVELOPMENT AND FOOD SECURITY

Annotation

The article discusses approaches to the definition of the concept of "human capital". The significance of human capital in the socio-economic development of regions and the state, as well as as one of the most important sources of food security and long-term economic growth, is determined. The definition of the region's human capital as a set of human resources concentrated on the territory with accumulated knowledge, abilities, professional skills, health status, culture level and motivation is given. The role of human capital in ensuring the innovative development of regional socio-economic systems is revealed, thereby improving the quality of life of the population, creating conditions for its further development and participating in self-sufficiency in food.

Key words: human capital, food security, food, quality of life, regional development, human development index, human development factors.

Человеческий капитал в современной парадигме социально-экономического развития регионов и государства признается в качестве одного из важнейших источников эндогенного долгосрочного экономического роста. Развитие человека рассматривается как один из основных факторов в новых моделях роста и развития национальных

Впервые понятие «человеческий капитал» ввел Теодор Шульц, который дал следующее его определение: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными [10]. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные

человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [3].

В теории человеческого капитала существует несколько подходов к определению сущности данной категории [6;12].

В первом подходе человеческий капитал определяется как запас и совокупность знаний, способностей, навыков, мотивации, состояния здоровья (Дж.С. Уолш, В. Костюк, Л. Тороу, У. Боуэн и др.). В качестве элементов человеческого капитала сторонники данного подхода выделяют образование, жизненный и трудовой опыт, квалификацию и др. Анализ этих составляющих позволяет образовать представление о накопленном потенциале личности, а также его реализации.

Сторонники второго подхода (Т. Шульц, И. Фишер, Ф. Махлуп и др.) рассматривают человеческий капитал как сформированные за счет вложенных в развитие человека инвестиций знания, способности, здоровье и другие характеристики, которые позволяют ему получать в будущем значительные доходы [10]. Согласно данной концепции каждый человек обладает накопленным потенциалом, обуславливающим качество его человеческого капитала. Характеристики человеческого капитала, реализуемые при соответствующей мотивации, влияют на экономическую эффективность, которая на индивидуальном уровне проявляется в росте доходов человека, на уровне организации – в улучшении результатов деятельности.

Человеческий капитал является одним из элементов структуры потенциала региона. Социально-экономический потенциал региона устанавливает место региона в территориальном разделении труда, а также обеспечивает конкурентоспособность выпускаемых в регионе товаров и услуг [6].

Основными условиями развития человеческого капитала в регионе являются:

- удовлетворительный уровень жизни;
- качество жизни и положительные показатели демографического развития, которые характеризуются необходимым уровнем воспроизводства, низкой смертностью (в первую очередь низким уровнем детской и материнской смертности и населения в трудоспособном возрасте).

Социально-экономический потенциал каждого региона Кыргызской Республики является важной составляющей национального богатства страны. Качество человеческого капитала влияет на воспроизводственные процессы, от него зависит прибыль конкретных компаний, наполняемость бюджетов всех уровней, рост эффективности производства и привлекательность социальной сферы, качественные изменения в структуре экономики, достижения в научных, технологических, технических, инновационных проектах. Вследствие этого одним из главных условий развития региональной экономики является формирование и развитие его человеческого капитала, соответствующего требованиям современной инновационной экономической системы. Здесь развивая тему можно отметить, что человеческий капитал влияя на развитие регионов страны, тем самым способствует обеспечению продовольственной безопасности, где немаловажное место предназначено отечественному агропромышленному комплексу (АПК).

Приоритетное развитие АПК в республике объясняется благоприятными агроклиматическими условиями, способствующими производству экологически чистой сельхозпродукции, конкурентоспособной по критериям ее состава и вкусовых качеств и наличию резерва трудовых резервов в сельской местности, как носителю человеческого капитала.

В то же время, несмотря на то, что экономика Кыргызстана, в частности, Ошской области, является в большей степени аграрной, агропромышленный комплекс испытывает множество проблем, особенно в части качественного обеспечения продовольственной безопасности. Среди них в качестве основных можно выделить[2]:

❖ тяжелое финансовое положение сельхозпроизводителей республики, которое выражается в нехватке собственных финансовых средств, недоступности кредитных ресурсов, отсутствии прибыли от реализации продукции из-за низкого уровня цен на нее и ограничений сбыта, высокой кредиторской задолженности;

❖ недостаточность государственной поддержки;

❖ неудовлетворительное состояние материально-технической базы, где обновляемость основных фондов в сельском хозяйстве слабая, производство характеризуется отставанием в технико-технологической модернизации. Темпы пополнения машинно-тракторного парка сельхозпредприятий существенно уступают темпам списания устаревшей техники;

❖ проблема энергообеспеченности, которая является одной из главных причин, обуславливающих низкую рентабельность производства сельскохозяйственной продукции;

❖ неразвитость в республике системы страхования, механизмов управления рисками сельскохозяйственного производства;

❖ высокий уровень безработицы на селе, в то же время в республике наблюдается недостаток квалифицированных кадров, в т. ч. в сфере управления сельским хозяйством;

❖ слабое развитие социальной инфраструктуры села. Низкий уровень и качество сельской жизни приводит к оттоку населения (прежде всего молодежи) из села, происходит обезлюдение сельских территорий, что приводит к выводу из хозяйственного оборота сельскохозяйственных угодий и других природных ресурсов [2,6,8,9].

На протяжении десятилетий в сельском хозяйстве регионов Кыргызстана произошли коренные структурные изменения, и к настоящему времени в аграрном секторе экономики республики функционирует множество субъектов хозяйствования с различными системами функционирования и собственностью. Состояние аграрного сектора Кыргызской Республики определяется функционированием хозяйствующих субъектов, которых на 1 января 2018 г. на территории КР было зарегистрировано более 429,3 тысяч, осуществляющие деятельность в сфере аграрного производства, сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства. Из них 428,7 тыс., или 99,8 % приходится на субъекты К(Ф)Х, 328 единиц субъектов (из года в год идет ровная тенденция сокращения) - на сельхозкооперативы, 460 ед. – на коллективные хозяйства, занимающихся сельскохозяйственным производством. Львиная доля таких хозсубъектов относится Ошской области — 116,5 тыс., (27,1%), Джалал-Абадской - 98,8 тыс. (23,1%), а также Чуйской - 65,6 тыс. (15,3%) [7].

В республике на 1 января 2018 года сельскохозяйственным сектором, лесным хозяйством и отечественным рыболовством произведено валовой продукции на 208530,0 млн. сомов, где индекс физического объема составил 105,7 %. Ощутимый уровень удельного веса в производстве общего объема ВВП сельскохозяйственной отрасли на тот же период приходится на хозяйства Чуйской области – 25,3% (51318,4 млн. сом.), Джалал-Абадской области – 19,3% (39181,7 млн. сом.), Ошской – 19,4% (39343,7 млн. сом.), Иссык-Кульской – 12,5% (25464,0 млн. сом) и Таласской области – 9,4% (19049,0 млн. сом) (Таблица 1.) [7].

Таблица 1.– Удельный вес объема ВВП сельскохозяйственной отрасли по территориям Кыргызской Республики(млн. сом., %) [7]

Территории	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кыргызская Республика	149003,4	167092,3	167897,9	191188,9	192242,7	192620,4	203234,9
В %	100	100	100	100	100	100	100
Баткенская	12737	15028,2	14030,4	16353,3	14694,2	14019,7	14210,3
в % к общему объему	8,5	9,0	8,4	8,6	7,6	7,3	7,0
Джалал-Абадская	27739,0	31632,4	31368,2	38522,3	38770,6	37427,7	39181,7

в % к общему объему	18,6	18,9	18,7	20,1	20,2	19,4	19,3
Иссык-Кульская	17663,4	20773,9	19525,2	24081,0	21259,4	21438,1	25464,0
в % к общему объему	11,9	12,4	11,6	12,6	11,1	11,1	12,5
Нарынская	10753,6	12207,9	12515,5	12993,8	13843,5	13860,3	13534,7
в % к общему объему	7,2	7,3	7,5	6,8	7,2	7,2	6,7
Ошская	29598,8	33289,8	31439,8	34752,1	35447,8	36772,4	39343,7
в % к общему объему	19,9	19,9	18,7	18,2	18,4	19,1	19,4
Таласская	11594,2	14525,4	17939,7	20256,6	17203,2	17241,3	19049,0
в % к общему объему	7,8	8,7	10,7	10,6	8,9	9,0	9,4
Чуйская	38003,1	38692,1	40297,1	43332,3	50073,0	50810,1	51318,4
в % к общему объему	25,5	23,2	24,0	22,7	26,0	26,4	25,3
г. Бишкек	236,5	237,8	186,3	193,2	182,1	181,5	219,6
в % к общему объему	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
г. Ош	677,6	704,7	639,8	704,3	768,6	869,2	913,5
в % к общему объему	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05

Как показывает таблица 2.1, в целом сохраняется тенденция роста производства сельскохозяйственной продукции по Кыргызской Республике, где индекс физического объема производства сельхозпродукции по республике и Ошской области за рассматриваемый период отражают сохранение некоторого скачкообразного развития отрасли до вхождения нашего государства в ЕАЭС, что говорит о неравномерности или отсутствия планомерных мероприятий по производству продукции. Вхождение Кыргызстана в ЕАЭС в качестве страны-партнера способствовала в некотором роде упорядочить вопросы, связанные с проблемами не только производства сельхозпродукции, но и вопросов продовольственной безопасности[11], в частности, обеспечения экологически и органически чистой продукцией жителей страны, дальнейшей более качественной переработки первичных сырьевых продуктов и обеспечение ее конкурентоспособности на внешних рынках, требующих соответствующего государственного регулирования и поддержки для формирования новых эффективных подотраслей импортозамещающего и экспортоориентированного направления.

В данном случае, из рассматриваемых регионов более конкурентоспособным является Ошская область, где по сравнению с другими территориями тенденция развития аграрного сектора в плане обеспечения продовольствием находится на более подвижном уровне. Продукция отечественного сельского хозяйства в общей структуре ВВП показывает некоторую активность К(Ф)Х и ЛПХ в отраслевом производстве, тем самым наглядно показывая достаточно высокий производственный уровень, достигших почти 99,5%. 80,7% произведенной сельхозпродукции в республике идет на сбыт без переработки в виде сырой продукции, что нельзя сказать о готовой отечественной агропродукции, которой характерен слабый уровень конкурентоспособности. В то же самое время в отраслевом разрезе на начало 2018 года доля продукции животноводства составила 46,7%, растениеводства – 53,2%, на сельскохозяйственные услуги пришлось – 2,4%, 0,2% составил сектор охоты, лесного хозяйства и рыболовства[7].

Вместе с тем имеющийся потенциал развития АПК республики реализуется далеко не в полной мере, что оказывает самое негативное влияние на обеспечение населения республики продуктами питания собственного производства и на состояние продовольственной безопасности.

В настоящее время сельское хозяйство республики не обеспечивает в полной мере потребности своего населения в продовольствии. Несмотря на ежегодное увеличение

объемов производства продукции сельского хозяйства, анализ уровня обеспеченности населения Кыргызстана и его регионов продукцией собственного производства показал, что общий уровень индекса обеспеченности населения республики продукцией собственного производства является невысоким.

По данным Министерства сельского хозяйства республики на сегодняшний день основными поставщиками продовольственной продукции в Кыргызстан являются Россия, Казахстан, Узбекистан, Украина и Азербайджан, которые ввозят в республику по 27% от стоимости всего продовольственного импорта республики [7]. Также крупным поставщиком республики остается Китай.

Эти страны обеспечивают рынок республики импортом овощей, фруктов и продуктов их переработки, орехов, чая, сахара и ряда кондитерских изделий [11].

Обеспечение продовольственной безопасности на территории республики тесно связано с развитием внутреннего продовольственного рынка, созданием эффективной системы логистики, дистрибуции и продажи.

В регионе существует достаточное количество проблем, препятствующих эффективному функционированию рынка продовольственных товаров. Так, в республике высока доля теневого рынка. Кроме того, по оценкам специалистов, в республике существует не столько проблема с производством продукции, сколько проблема ее реализации, а также хранения.

За последние годы в республике построены крупные логистические центры, но и этого недостаточно для стандартного хранения овощей и фруктов, слабо развита система их предпродажной подготовки, упаковки и фасовки, что лишает возможности закладывать на хранение востребованную на рынках страны экологически чистую качественную продукцию с последующим доведением до потребителей в надлежащем состоянии.

Товары в Кыргызстан поступают в основном через оптовые распределительные базы и склады близлежащих регионов. В результате стоимость товаров растет, зачастую не хватает запасов товаров первой необходимости, ассортимент бывает недостаточен.

На сегодня в торговле республики преобладают мелкие предприятия и индивидуальные предприниматели-посредники. Это приводит к нерегулярным и некомплектным поставкам, частому завышению цен из-за высоких транспортных расходов [9]. Факторы, отрицательно влияющие на развитие торговли:

- ❖ недостаточный уровень развития инфраструктуры и материально-технической базы предприятий торговли;
- ❖ отсутствие необходимой транспортной инфраструктуры между отдельными территориями;
- ❖ недостаточная квалификация и отсутствие кадров;
- ❖ низкий уровень внедрения и применения маркетинговых технологий в управлении торговыми предприятиями.

Однако при организации деятельности розничных рынков допускаются нарушения в налогообложении, в области ветеринарного и санитарного надзора, обеспечения санитарно-защитных зон, пожарной безопасности и др. Решается задача по выводу из тени торговцев, работающих на рынках без всякой регистрации и разрешительных документов.

Государство сегодня повсеместно занимается регулированием цен на продукты и товары. Существуют такие способы стимулирования поставщиков товаров и услуг, как: снижение налогов, предоставление льгот и субсидий, создание комфортных условий для ведения бизнеса, осуществление равных возможностей для всех участников рынка, что приведет к расширению ассортимента продукции, к установлению приемлемых цен на нее, росту оборота розничной торговли.

Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности на территории республики зависит от ряда факторов, которые оказывают как положительное, так и отрицательное воздействие [5].

К положительным можно отнести:

- ❖ благоприятные агроклиматические условия;
- ❖ наличие человеческого капитала у трудоспособного населения, наличие у них опыта в ведении сельскохозяйственного производства;
- ❖ определенная поддержка со стороны государственных органов;
- ❖ наличие научно-образовательного потенциала АПК.

К отрицательным:

- ❖ недостаточный уровень инфраструктуры и логистики продовольственного рынка в регионе;
- ❖ применение устаревших и часто неэффективных технологий сельскохозяйственного производства, нерентабельных и трудоемких организационно-управленческих методов и форм;
- ❖ риск внедрения инноваций в АПК;
- ❖ проблемы с финансированием у сельхозпредприятий;
- ❖ диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;
- ❖ дефицит квалифицированных кадров в сельском хозяйстве, большая доля импортной продовольственной продукции, неразвитая система кредитования аграрного сектора и инноваций в нем и др.

Экономика большинства городов области является монопродуктовой, характеризуется неразвитостью инфраструктуры, неудовлетворительным состоянием экологии, что снижает качество жизни населения и вызывает такое негативное явление с позиции формирования человеческого капитала региона, как миграция [8].

Исследования показывают, что наибольшая миграция характерна для тех регионов Кыргызстана, где снижается согласно терминологии ООН «человеческий выбор». Для населения приграничных и сельских территорий Ошской, Баткенской и Джалал-Абадской областей основные причины миграции – это низкая перспектива развития карьеры для молодежи и относительная неудовлетворенность условиями жизни. Внешняя миграция связана в большей степени с оттоком высококвалифицированных специалистов и талантливой молодежи в соседние сравнительно благополучные страны СНГ – это Россия и Казахстан, более креативная молодежь в страны Западной Европы и США.

Таким образом, отрицательная миграция трудоспособного населения приграничных и сельских территорий Ошской, Баткенской и Джалал-Абадской областей как следствие неудовлетворительного социально-экономического развития ведет к снижению количества и качества человеческого капитала, другими словами, в результате отрицательных миграционных процессов регион теряет потенциал для своего дальнейшего роста, обеспечения продовольственной безопасности, участия в процессе создания продуктов питания и пр.

По данным официальной статистики приграничные и сельские территории Кыргызской Республики занимают низкие позиции по основным показателям, которые определяют индекс человеческого развития региона. В свою очередь, индекс человеческого развития как характеристика качества человеческого капитала региона, дает представление о потенциале этого ресурса для его дальнейшего социально-экономического развития и в вопросах самообеспечения продовольствием. На наш взгляд, долгосрочные программы развития приграничных и сельских территорий страны должны разрабатываться с учетом влияния воздействия всех факторов внешней и внутренней среды территории на развитие человека. Казалось бы, любая новая социально-экономическая стратегия преследует цель роста благосостояния населения. Но как показывает анализ динамики развития регионов, не всем из них удастся воплотить декларируемую цель в реальность.

Следовательно, отметим, что человеческий капитал в современной парадигме социально-экономического развития регионов и государства [4;9] признается в качестве одного из важнейших источников не только эндогенного долгосрочного экономического роста, но и как участник процесса производства, распределения, обмена и потребления в вопросах обеспечения продовольственной безопасности. Считаем, что развитие человека в

контексте рассматривается как один из основных факторов в новых моделях роста и развития национальных экономических систем.

Таким образом, все факторы социально-экономического развития региона, реализация политики продовольственной безопасности имеют прямое или косвенное влияние на человеческое развитие, где развитию человеческого капитала территории как сложной многоаспектной проблеме придается не всегда пристальное внимание со стороны исследований современности. В то же время Индекс человеческого развития как комплексный показатель, включающий ожидаемую продолжительность жизни, образование и доход (ВВП на душу населения) [8], отражает уровень социально-экономического развития общества и потенциал его дальнейшего роста.

Литература

1. Абдурахманова Л.С. Развитие агропромышленного комплекса Республики Дагестан в рамках решения задачи обеспечения продовольственной безопасности региона. Региональные проблемы преобразования экономики, №6. 2016.–С. 47-53
2. Алтухов, А. И. Регион в системе обеспечения продовольственной безопасности страны: методологический аспект // Агропродовольственная политика России. 2016. № 2 (50). С. 2-7.
3. Баширова, А. А. Инновационная составляющая сбалансированного развития проблемного региона. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 11-2. С. 148-151.
4. Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого. М.: Весь мир, 2017. 284 с.
5. Ибрагимов, М. Т. А., Дохолян, С. В., Халималов, М. М. Теоретико-методологические аспекты продовольственной безопасности // Региональные проблемы преобразования экономики. 2012. №4. С.238-249.
6. Климова, Н. В. Продовольственная безопасность — основа обеспечения экономической безопасности региона // Фундаментальные исследования. 2012. № 9-1. С. 214-219.
7. Кыргызстан в цифрах 2013. Нацстатком [Текст]. – Бишкек, 2013-2019.-: 345 с.
8. Устойчивое развитие: Доступный индекс человеческого развития. Европейская экономическая комиссия ООН. Конференция европейских статистиков. Семинар «Перспективы измерения бедности 2–4 декабря 2013 года». Режим доступа: https://www.unece.org/ýleadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.15/2013/WP_16_UNDP_D_Ru.pdf
9. Чучулина Е. В. Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития региона // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 52–57.
10. Хайкин М. М. Эволюция теории человеческого капитала. Режим доступа: <http://nlr.ru/news/20170427/haikin.pdf> (дата обращения: 10.02.2018).
11. Юнусова, П. С. Региональный уровень продовольственной безопасности: специфика, факторы обеспечения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 16. С. 59-64.
12. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 6. N. Y., 1968.

УЮМДАРДА ПЛАСТИКАЛЫК КАРТОЧКАЛАР МЕНЕН ЭСЕПТЕШҮҮЛӨРДҮН ЭСЕБИ

Аннотация

Бул илимий макалада банктык пластикалык карточка менен эсептешүүлөрдүн тартиби жана алардын уюмдагы бухгалтердик эсебинин усулдук жолдору чагылдырылган.

Негизги сөздөр: Санариптик ыкма, пластикалык карточка, банк, банк тутуму, терминал, банкомат, процессингдик борбор, слип, бухгалтердик эсеп.

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТОЧКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

На этой научной статье отражены правило расчетов с банковскими пластиковыми карточками и их методические подходы бухгалтерского учета в организации.

Ключевые слова: Цифровой метод, пластиковая карточка, банк, банковская система, терминал, банкомат, процессинговый центр, слип, бухгалтерский учет.

ACCOUNTING FOR SETTLEMENTS WITH PLASTIC CARDS IN THE ORGANIZATION

Annotation

This scientific article reflects the rule of settlements with bank plastic cards and their methodological approaches to accounting in an organization.

Keywords: Digital method, plastic card, bank, banking system, terminal, ATM, processing center, slip, accounting.

Дүйнөдө маалыматтык технологиянын өсүүсү акча каражаттарына байланышкан эсептешүүлөрдү санариптик ыкмада жүргүзүүнүн кеңири жолун ачты. Мындай ыкмада эсептешүү жөнүндө ойду, алгач, 1880-ж. америкалык ойчул жазып чыккан [1]. Ал эми, алгачкы санариптик ыкмадагы эсептешүүлөр 1914-ж. Калифорния штатындагы Мобил ойл нефти компаниясында соодалык операциялар үчүн карточкаларды колдонуу менен башталган.

Азыркы мезгилде коомчулуктун кеңири катмарында санариптик эсептешүүлөр үчүн пластикалык карточкалар кеңири колдонууда. Пластикалык карточка деп банкоматтар же электрондук терминалдар аркылуу банктагы счеттордон акча каражаттарды чыгымдарга которууга же акчаларды накталоого колдонуучу банк карточкасын айтабыз.

Учурда Кыргызстандагы банктар санариптик эсептешүүлөрдү эл аралык Visa төлөм тутуму менен жүргүзүшөт. Мисалы, ушул тутумда “Демир Кыргыз Интернэшнл Банк” ЖАКнын (мындар ары – Демир банк) 300гө жакын банкоматтары жана 3000ден ашык POS-терминалдары пластикалык карталар үчүн өлкө аймагында колдонууда.

Пластикалык карточканын артыкчылыктары болуп анын күнү-түнү колдонууга, акча каражаттарын сактоого жана аларды алып жүрүүгө, алыс-жакын аралыктарга карабай төлөмдөрдү жүргүзүүгө ыңгайлуулугу, акча каражаттардын айлануусун ылдамдатуусу, бонустук пайдалуулугу саналат. Ошол эле учурда, анын кемчилиги катары интернет жетпеген жерлерде же терминал коюлбаган соодалык түйүндөрдө же башка уюмдарда колдонууга болбогондугу саналат.

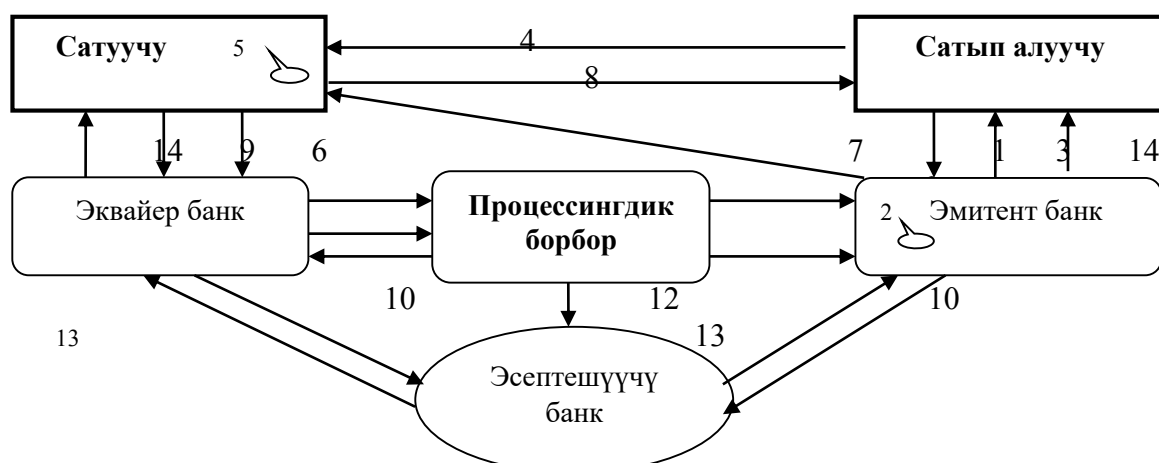
Санариптик тутумда эсептешүүлөрдө бир канча жактар катышат. Алар банктар, ишкана-уюмдар же алардын агенттери жана жеке жактар.

Ар бир банк эле пластикалык төлөм карточкасын чыгаруучу (эмитенти) боло бербейт. Ал үчүн атайын компаниялар кызмат кылат же эл аралык банк тутумунун мүчөсүнө кирген банктар гана эмитент боло алат.

Демир банк 1999-жылдан бери SWIFT Эл аралык банк тутумунун мүчөсү болуп саналат. Бул банк Кыргызстандагы эң алгачкы процессингдик борбору бар банк. Процессингдик компания же борбор аркылуу төлөм тутумундагы катышуучулардын маалыматтык жана технологиялык өз ара аракеттер камсыздалат, б.а. ал аркылуу тараптар (банктер, ишканалар, жеке жактар) ортосундагы банктык карточкалар менен эсептешүүлөр же башка операциялар онлайн тартибинде сапаттуу ийленүү менен, ишке ашып турат.

Демир банкта дебеттик, кредиттик, корпоративдик, виртуалдык жана “Элкарт” Улуттук пластикалык карточкалар колдонулат.

Дебеттик пластикалык карточканы алуунун жана колдонуунун жалпыланган тартиби 1-түзмөк менен көрсөтүлөт.



1- түзмөк. Сатып алуучу ишканада пластикалык картаны алуу жана колдонуу тартиби

Жогорудагы түзмөктө белгиленгендей, жебе сызыктуу багыттар боюнча пластикалык карточкага байланышкан операцияларды жана аларда орун алуучу бухгалтердик кош жазууларды чагылдырабыз:

1.Сатып алуучунун пластикалык төлөм карточка үчүн банктагы эсеп счетунан атайын эсеп счет ачтыруусу жана пластикалык карточка алууга арыз жазуусу; мисалы, ишкананын банктагы эсеп счетунан сомдун карточка үчүн бөлүнүүсү бухгалтердик эсепте дт. сч. 1210, субсчет “Банктагы атайын счет”, аналитикалык сч. “Пластикалык карта менен эсептешүү” жана кт. сч. 1210 деп көрсөтүлөт.

2.Сатып алуучу эсеп счетунан пластикалык карточка үчүн эмитент банкка акча каражат төлөөсү; бул ишканада дт. сч. 7600, кт. сч. 1210 деп чагылдырылат.

3.Эмитент банктан сатып алуучуга пластикалык карточканын берилүүсү; ишканада пластикалык карточканын колдонуучусу дайындалат жана ал бухгалтериядагы башка баалуулуктарды каттоочу журналга карточкага жоопкер катары өз колун коюп каттоого алынат.

4.сатып алуучу пластикалык карточкасын электрондук ПОС-терминалдан өткөрүүгө соода түйүнүнүн кассирине берүүсү жана өзүнүн PIN-кодун терүүсү; бул учурда пластикалык карточканы жана терминалды колдонуучу кассирдин ортосунда карточка менен эсептешүүчү акчалар тастыкталат.

5.ПОС-терминалдан карточкадагы маалыматтардын окулуусу, кассир төлөнүүчү сумманы терип карточканын ээсине көрсөтүүсү; мында карточканын ээсине төлөнүүчү сумманын так терилгендиги көрсөтүлөт.

6.ПОС-терминалдан эквайер банк, процессингдик борбор жана эмитент банк аркылуу карточканын ээсин жана карточкадагы акча каражатты аныктоо; бул учурда үч тараптуу эквайер банк, процессингдик борбор жана эмитент банк аркылуу пластикалык карточканы, андагы каражаттарды идентификациялоо жүргүзүлөт.

7.Эмитент банктан операцияны жүргүзүүгө тастыктоосу; мында эмитент банк картчканын аныктыгын тастыктайт.

8.Сатып алуулардын суммасы банктык картчкадан ПОС-терминал аркылуу чыгарылуусу жана слиптин (терминалдын чегин) жасалуусу (ага картанын ээсинин кол коюсу). Сатып алуучуга товарларды жана картчкасын берүү;

Слип – бул операциянын болгондугун күбөлөндүрүүчү атайын формадагы терминалдык документ. Ал үч түп нускада терминал аркылуу жасалгаланат. Соода түйүнү (сатуучу) сатып алуучуга пластикалык картчканы, слиптин 1 нускасын жана ага тиркелген товардык чекти, квитанцияны же счет-фактураны, накладнойду берет. Сатып алуучу ал слиптин негизинде ишканада аванстык отчет түзөт. Ал (тиркелүү документтери менен, товардык чек, квитанция, счет-фактура, накладной) боюнча ишканада сатып алуулардын же төлөмдөрдүн бухгалтердик эсеби жүргүзүлөт.

Соода түйүнүндө калган слиптин нускалары бухгалтерияга тапшырылат. Андан эки көчүрмөдө реестр түзүлүп, пластикалык картчканын эмитентине отчеттуулук катары, келишимде көрсөтүлгөн мөөнөттөрдө тапшырылып турат. Андан бир көчүрмөгө эмитент банктын кызматкери күбөлөндүрүлгөн кол жазмасы түшүрүлүп, соода түйүнүнө кайтарылып турат. Ал соода ишканасындагы сатыктын болгондугун тастыктоочу документ катары бухгалтерияда колдонулат. Натыйжада, товар алуу үчүн жумшалган акчалардын чагылдыруу ишканада төмөндөгүдөй болот:

Дт. сч. 1610 “Товарлар”,

Кт. сч. 1210, субсчет 1212 “Банктагы атайын счет”, аналитикалык сч. “Пластикалык картчка менен эсептешүү”.

Ал эми, банкта калган реестр соода түйүнүнүн эсеп счеттундагы акча каражаттардын кыймылын чагылдыруу үчүн банктын бухгалтериясында колдонулат. Банктык документтерге реестрдин күнү жана акча каражаттардын суммасы коюлуп турат.

9.Ар бир жумушчу күндүн аягында соода түйүнүнүн эквейер банкка слиптерди өткөрүп туруусу;

10.Эквейер банкта бардык слиптердин текшерилүүсү жана алардын жалпы суммасын соода түйүнүнүн эсептешүүчү счетуна котортуп алуу үчүн эмитент банка көрсөтүүсү;

11.Эквейер банк эмитент болбогондуктан, банктык картчкалар менен болгон операциялар жөнүндөгү маалыматтарды процессингдик борборго берип туруусу;

12.Процессингдик борбордо алынган маалыматтардын ийленүүсү жана алар жөнүндөгү билдирүүлөрдү соодалашкан тараптарга өз ара эсептешүүлөрдү жүргүзүү үчүн жөнөтүп туруусу;

13.Эсептешүүчү банк эмитент банктын корсчетунан эквейер банктын корсчетуна акча которууларды жүргүзүү менен, ал банкттар аралык эсептешүү милдеттенмелерин жоюштуруп туруусу;

14.Счеттогу акча каражаттардын кыймылдары жөнүндөгү банктык көчүрмөлөрдүн соодалашкан жактарга берилип туруусу; мында пластикалык төлөм картчкасы менен эсептешүүлөрдүн кыймылы жөнүндөгү банктык көчүрмө, ар бир отчеттук мезгилдин ичинде ишканаларга берилип турат.

Банктык көчүрмө менен ишканада чогулган слипттердин суммасы бири-бирине дал келүүсү керек.

Эгерде ишкана кредитик картчка менен эсептешүүлөрдү жүргүзө турган болсо, анда аларга байланышкан кош жазуулар төмөндөгү болот (1-табл.). Мындай картчка менен эсептешүүлөрдүн өзгөчөлүгү болуп, ар бир сатып алууларга же колдонууларга жана акча алууларга автоматтык түрдө банк тарабынан кредиттик берүүлөр ачылып турат.

**1-таблица. Кредиттик карточка менен байланышкан операцияларды
сметтордо чагылдыруулар**

№	Операциялар	Кош жазуу		Кош жазууга негиз болуучу документтер
		Дт.сч.	Кт. сч.	
1.	Кредиттик пластикалык төлөм картасынанан накталай акча алуу жана аны кассага түшүрүү: -карточка аркылуу накталай акчаны банкоматтан алуу; -накталай акчаны кассага түшүрүү.	1520 1110	3310 1520	Банк көчүрмөсү, банкоматтын квитанциясы, кассанын кириштөө ордери
2.	Ишканага алынган товарларга (көрсөтүлгөн кызматтарга) акчаларды карточкадан которуу	3100	3310	Банк көчүрмөсү, банкоматтын квитанциясы
3.	Карызга сатып алуучулардан, кызмат көрсөтүүлөрдөн акча каражаттардын карточкага түшүүсү	1210	1410	Банк көчүрмөсү, келишим
4.	Ишкананын пластикалык төлөм картасына түшкөн акчалардан банктык кредитти жоюштуруу	3310	1210	Банк көчүрмөсү, келишим
5.	Ар бир айдын аягында ишкананын алган кредиттери боюнча пайыздык төлөмдөрдү эсептеп чыгуу	9510	3550	Келишим

Учурда улуттук экономиканы санариптик маалыматтык-коммуникациялык технологияга негиздөө маселеси курч турат. Санариптик маалыматтардын төлөмдөр боюнча нарктык төмөндөөлөрдү жана кирешелерди алуунун жаңы булактарын ачууну өстүрөрү эл аралык коомчулукта кеңири айтылат. Адаттык экономикага караганда, онлайнда кызмат көрсөтүүнүн нарктары төмөн, эсептешүү тез жана ыңгайлуу болору ата мекендин турмушунда деле тастыкталууда. Ошондуктан, санариптик маалыматтарды эсеп-отчеттуулукта чагылдыруунун усулдук жактарын илимий негизде иштеп чыгуулардын мааниси зор экени талашсыз.

Колдонулган адабияттар жана маалымат булактары

1.Эдвард Беллами. Будущий век (роман, перевод Л. Гей). - СПб.: Издательство А.С. Суворина, 1891. - 334 с.

2.Супрунова Е.А. Трансформация новых видов учета в условиях глобализации и цифровизации экономики. Журнал «Международный бухгалтерский учет» т. 21, вып. 8, август 2018. 870 -886 с.

3.Государственная программа по увеличению доли безналичных платежей и расчетов в Кыргызской Республике на 2012-2017 годы. Постановление Правительства Кыргызской Республики от 14 мая 2012 года № 289/5/1

Жамашева Г.С., преподаватель
ЖАГУ, Жалал-Абад, Кыргызстан
Ажиматова Н.М., преподаватель,
МНУ имени К.Ш.Токтомаматова, Жалал-Абад, Кыргызстан

ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ И УЛУЧШЕНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСТАНА

Аннотация

Платежная система представляет собой комплекс организаций и учреждений, а также набор инструментов и процедур, необходимых для проведения денежных расчетов между субъектами расчетных отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров и услуг.

Ключевые слова: деньги, банк, доход, расчет, платежи, обналичивание

THE PROCESS OF MODERNIZATION AND IMPROVEMENT OF THE EXISTING PAYMENT SYSTEM IN KYRGYZSTAN

Annotation

A payment system is a complex of organizations and institutions, as well as a set of tools and procedures necessary for conducting monetary settlements between the subjects of settlement relations arising in the production and sale of goods and services.

Keywords: money, bank, income, calculation, payments, cashing out

Экономика любого государства представляет собой широко разветвленную сеть сложных отношений миллионов входящих в нее хозяйственных субъектов и постоянный кругооборот товаров и денег. В этих условиях ключевое место в экономике страны занимает платежная система, которая обеспечивает эффективное денежное обращение, реализацию экономических возможностей хозяйствующих субъектов и является ключевым инструментом выполнения денежно-кредитной политики государства.

Сегодня Кыргызстан находится на этапе перехода к рынку и интеграции в мировую экономику. Процесс глобализации мировой экономики и связанные с этим изменения в платежных системах и системах расчетов развитых стран напрямую влияют на финансово-кредитную систему нашей республики. Становление и развитие новых механизмов хозяйствования в стране предопределяет возрастающую роль банковского сектора экономики и особую роль Национального банка Кыргызстана.

Платежная система страны представляет собой исторически сложившийся элемент национальной экономической системы. Ее можно определить как упорядоченную совокупность финансово-кредитных учреждений, обеспечивающих возможность урегулирования и погашения обязательств хозяйствующих субъектов при приобретении ими материальных, нематериальных и финансовых ресурсов, а также законодательства, регулирующего деятельность этих организаций и определяющего характер правовых отношений между финансово-кредитными учреждениями и их клиентами. «Платежная система - совокупность инструментов и методов, применяемых в хозяйстве, для перевода денег, осуществления расчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота». Посредством платежной системы осуществляются расчеты и платежи.

Платежная система представляет собой комплекс организаций и учреждений, а также набор инструментов и процедур, необходимых для проведения денежных расчетов между субъектами расчетных отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров и услуг. В строгом, узком смысле слова платежная система может быть определена как действующая по согласованным правилам совокупность дополняющих друг друга организаций, осуществляющих расчеты и проводящих платежи с целью урегулирования денежных долговых обязательств участников экономического оборота. При более широком подходе в эту систему иногда включают также инструменты и

механизмы (технологии), используемые указанными организациями при предоставлении ими своим клиентам платежных услуг (включая коммуникационные системы, обеспечивающие перевод денег надлежащему адресату, средства передачи соответствующей информации и договорное оформление отношений между сторонами). Согласно альтернативному подходу национальная платежная система – это совокупность всех форм взаимодействий в финансовой системе страны при переводе денежных средств от плательщика к получателю без обналичивания. Эта система контролируется Национальным банком Кыргызской Республики. То есть, это такая система, которая позволит среднему обывателю обходиться и вовсе без наличности. В идеале, все операции, начиная от выплаты заработной платы рабочему и заканчивая покупкой какого либо товара и оплатой услуг, должны осуществляться по безналичному расчету.

Любое предприятие совершает денежные расчеты, с одной стороны, как покупатель, с другой, - как продавец. Предприятие осуществляет также денежные расчеты с рабочими, служащими, рассчитывается с бюджетом и банком. Совокупность всех денежных платежей осуществляемых предприятием составляет платежный оборот. Значительная его часть осуществляется безналичным способом, т.е. совершением записей (проводок) по счетам в банках. Наличные деньги применяются главным образом в платежном обороте, в котором участвует население, а также при расчетах на незначительные суммы. Безналичные расчеты нашли широкое применение в процессе развития банковской системы и имеют ряд преимуществ перед расчетами с использованием наличных денег: - позволяют увеличить кредитные ресурсы банковской системы, развивать кредитные отношения; - способствуют укреплению наличного обращения, поскольку уменьшают сумму наличных средств, необходимых для совершения оборота; - ускоряют оборот денежных средств и в результате – материальных ресурсов. Можно выделить две группы денежных расчетов: межхозяйственные и межбанковские. Межхозяйственные безналичные расчеты происходят между хозяйствующими субъектами – предприятиями, организациями различных форм собственности. Межбанковские расчеты относятся к организации платежей между различными коммерческими банками и учреждениями Национального Банка. К безналичным относятся и расчеты пластиковыми магнитными карточками, которые стали широко применяться с развитием рыночных отношений и компьютеризацией общества. Для бесперебойности расчетов необходимо соблюдать следующие основные принципы организации денежного оборота: 1. Все предприятия и организации обязаны хранить свои средства на счетах в банках. В кассах предприятий разрешается оставлять лишь небольшие суммы наличных денег в пределах установленных норм. 2. Подавляющая часть безналичных расчетов должна осуществляться через банк. 3. Требование платежа должно выставляться либо перед отгрузкой товаров, либо вслед за ней, чтобы не допускалась задержка платежей. 4. Платежи производятся со счетов клиентов в банке лишь с их согласия. Это важное условие препятствует банку в распоряжении средствами, принадлежащими хозяйствующим органам, открывшим счета с данным банком. 5. Установлено несколько форм расчетов и видов платежей, которые предприятия могут выбирать по своему усмотрению.

Необходимо отметить, что ключевая роль в современных платежных системах принадлежит центральным банкам. Во-первых, они организуют системы перевода средств, специально разрабатываемые для обеспечения валовых платежей в режиме реального времени по отдельным межбанковским обязательствам, и управляют ими. Центральные банки непосредственно отвечают за управление кредитными рисками участников системы на двусторонней основе. Во-вторых, непосредственно оказывают услуги по межбанковским расчетам и платежам, в том числе специализированным расчетно-платежным организациям, которые в конце каждого определенного цикла подводят окончательные итоги зачета взаимных требований участников путем перечисления средств на счета в национальном банке. В-третьих, лицензируют и контролируют деятельность

платежных систем, в том числе устанавливая технологические и экономические критерии доступа коммерческих банков к платежным системам.

В-четвертых, при необходимости дают кредиты на завершение расчетов и платежей. В соответствии с законодательством Банк Кыргызстана занимает особое место в платежной системе страны:

- обеспечивает общее руководство платежной системой,
- создает для нее методическую и организационную базу,
- координирует и регулирует расчетные и платежные отношения в Кыргызстане,
- устанавливает правила, формы, сроки и стандарты проведения безналичных платежей, которые обязательны для всех юридических и физических лиц;
- является непосредственным участником этой системы, осуществляя межбанковские платежи через свои подразделения. В последнее время все большее внимание уделяется такой задаче, как наблюдение за платежными системами. Международные финансовые институты – прежде всего Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (БМР) – трактуют, данное понятие как деятельность, нацеленную преимущественно на содействие надлежащему функционированию платежных систем и на защиту финансовой системы от

«эффектов домино». Конкретно под названной деятельностью понимают сбор данных, характеризующих состояние платежных систем, их анализ и принятие на этой основе решений. Решения могут иметь как оперативный, так и концептуальный, то есть стратегический характер.

На пути становления и развития платежной системы Кыргызской Республики было много взлетов и падений, успехов и неудач, романтики и драматизма, но самым главным достижением всей работы является обновленное мышление людей, затронутых этим процессом. Время оглянуться назад, подвести итоги и составить планы на будущее.

Процесс модернизации и улучшения существующей платежной системы с учетом новых возможностей и новых потребностей развивающейся экономики бесконечен. Он требует напряженной исследовательской работы с привлечением молодых перспективных специалистов с современным и гибким мышлением, внедрения новых платежных инструментов, инновационных форм и способов расчетов. Заняв достойное место среди других стран, необходимо также принять участие в процессе международной интеграции платежных систем. Развитие платежной системы поставило множество новых вопросов, задач и проблем, требующих своего решения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон «Об усилении мер по переходу на безналичные расчеты в экономике Кыргызской Республики» от 4 октября 2006 года N 718.
2. Закон «Об электронных платежах» от 6 ноября 2009 года N 121
3. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс : учеб. пособие / под ред. О.И. Лаврушина - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2011
4. Деньги, кредит, банки: учебник / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимов / Под ред. Е.Ф. Жукова. 2-е изд. Перераб.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
5. Койчуманов Т. Кыргызстан на пути к будущему. Б. - 2005 г.
6. Кыргызстан в переходной экономике. Реформа №2, 2005 г.

E-TİCARET VE E-TİCARETİN BÜGÜNKÜ DURUMU

Özet

Teknoloji gün geçtikçe hızla ilerlemektedir. Bilgisayar teknolojisi ise bunun en önemli etkilerinden birisi. Ticaret kavramı da internette yerini alarak E-ticaret meydana gelmiştir.

E-ticaret henüz Kırgızistan'da yeterince yaygınlaşmamıştır. İnternet teknolojisinin getirdiği hızlı bilgi iletişimi sayesinde işletmeler, işyerleri müşterilerine, tedarikçilerine daha hızlı ve kolay erişebilmekte ve çeşitli faaliyetlerinin maliyetini bu yolla azaltabilmektedir.

İnternet sayesinde rekabet etme fırsatı yakalama, hatta rekabet üstünlüğü elde etme ihtimali ortaya çıkmıştır. Üstelik günümüzde bu fırsatları değerlendirememenin maliyeti eskisine göre çok daha fazladır. Gelişmekte olan ve genç nüfusa sahip olan bir Ülke olarak İnternet teknolojilerinden yararlanmak için çaba harcamanın da her zamankinden daha çok şimdi zamanıdır.

Anahtar Kelimeler: Teknoloji, Alışveriş, E-ticaret

ЭЛЕКТРОНДУК СООДА ЖАНА ЭЛЕКТРОНДУК СООДАНЫН БҮГҮНКҮ АБАЛЫ

Аннотация

Технология күн сайын тездик менен өсүүдө. Компьютер технологиясы абдан маанилүү оорулардын бири болуп саналат. Соода түшүнүгү да интернетте өз өрдүн алуу менен бирге электрондук соода пайда болду.

Электрондук соода Кыргызстанда анча деле кеңири таралган эмес. Интернет технологиясынын алып келген тез маалымат байланышы аркылуу ишканалар, жумуш кардарларына, жеткирүүчүлөргө ылдам жана оңой мүмкүнчүлүк алүүдө жана ар кандай иш-чаралардын наркын ушул жол менен кыскартүүдө.

Негизги сөздөр: Технология, Соода, Электрондук соода

E-COMMERCE AND THE PRESENT SITUATION OF E-COMMERCE

Annotation

Technology is advancing rapidly day by day. Computer technology is one of the most important effects. The concept of trading has also taken place in the Internet and electronic commerce (E-commerce) has occurred.

Electronic commerce has not yet become widespread in Kyrgyzstan. Thanks to the fast information communication provided by Internet technology, businesses can reach their suppliers and workplaces to customers, more quickly and easily, and in this way can reduce the cost of various activities.

It is possible to catch an opportunity to compete and even to gain a competitive advantage with internet. Moreover, the cost of not taking advantage of these opportunities is much more than before. As a developing and young population, it is now more time than ever before to make use of Internet technologies.

Keywords: Technology, Shopping, E-commerce

GİRİŞ

Sanayi devriminden sonra yaşanan hızlı gelişmeler teknolojiye devir açmıştır. Buhar gücünün icadı ile birlikte başlayan bu akım, günümüzde yerini yüksek teknolojilere, bilgisayarlara ve sonrasında internet ağlarına bırakmıştır. İşletmeler internet ağlarıyla dünyanın dört bir tarafındaki müşterilerine ürünlerini tanıtabilmekte ve satış imkanı sunabilmektedir. Bu durum e-ticaret kavramının doğmasına neden olmuştur. Artık işletmeler e-ticaret ile hem işletmelerinin reklam ve tanıtımlarını yapmakta hem de müşterilerine internet üzerinden satış imkanı sunmaktadırlar. Bu durum işletme maliyetleri dediğimiz; taşımacılık, nakliye gibi maliyetleri de azaltmıştır. Küreselleşen bir dünyada internet kullanıcılarının sayısı da her geçen gün artmaktadır. Çünkü insan ihtiyaçları da gün geçtikçe farklılıklar göstermektedir. Dolayısıyla müşteriler ürün ihtiyaçlarını e- ticaret üzerinden gidermektedir. Bütün bunlara bağlı olarak e- ticaret işletmelere de yasal sorumluluklar yüklemiştir. Bu konularda ciddi yasal düzenlemeler yapılmış ve bu konuda işletmelerin hassasiyet göstermeleri gerek ulusal gerekse de Uluslararası platformlarda dile getirilmiştir.

1. E-TİCARET HAKKINDA BİLGİ

Bilindiği gibi “ticaret” ifadesi kavramsal olarak “mal veya hizmetin satın alınması ve satılması” işlemlerini kapsamaktadır. Bu sürecin elektronik ortamda, İnternet üzerinde yapılması e-ticaret kavramını ortaya çıkarmıştır. Elektronik Ticaret veya "e-ticaret" anlam olarak genellikle internet üzerinde mal ve/veya hizmet satın alma hareketi olarak tanımlanmaktadır.

Ürünlerin ve hizmetlerin e-kataloglarda düzenli bir şekilde müşteriye sunulması, siparişin basit bir şekilde alınması, satın alma işleminin kolaylıkla ve güvenlik içinde gerçekleştirilmesi ve ürün ya da hizmetin en hızlı şekilde müşteriye ulaştırılması e- ticaretin ana hatlarını oluşturur. Kısacası e-ticaret, bir şirketin iş yapma olanaklarını 24 saat 365 gün devamlılığı içinde bütün dünyaya sunmasıdır(Civan ve Bal, 2002: 1011).

Özellikle günümüzün sıcak konusu olarak her web sitesi üzerinde sanal mağazalar veya sanal alışveriş merkezleri görmek mümkündür. Elektronik Ticaret, bilgi, ürün veya hizmet satın alma ve satma faaliyetinin bilgisayar ağları kanalıyla gerçekleştirilmesinin yanı sıra; sunulan bilgi, ürün veya hizmet için talep yaratmak (pazarlama), müşteri desteği vermek(satışın bütün evrelerinde) ve de ticari kurumlar ve müşterileri arasındaki ticari ve lojistik iletişimi yine küresel bilgisayar ağları kanalıyla sağlamaktır. Bunun yanında firmanın yönetimini kolaylaştırıcı bilgileri de sağlamaktır. Elektronik Ticaret, İnternet üzerinde sunulan bilgi, ürün ve hizmetlere hemen hemen dünyanın her yerinden anında ve rahatlıkla erişim imkânı sağlamaktadır.

Müşteri beklentilerindeki mal ve hizmet arzındaki artış, iş dünyasındaki rekabeti küresel ölçekte zorlaştırmaktadır. İşadamları buna uyum sağlamak için organizasyonlarını ve çalışma tarzlarını değiştirmekte, firma-müşteri-tedarikçi arasındaki bariyerleri İnternet ve e-ticaret ile kaldırmaktadır.

Elektronik ticaret son yıllarda dikkatleri üzerine çekmesine rağmen, 20 yıldan beri çeşitli şekillerde varlığını sürdürmektedir. EDI (Elektronik Data Interchange) ve EFT (Elektronik Funds Transfer) teknolojileri 1970’li yılların sonlarında kullanılmaya başlanmıştır. Kredi kartı kullanımının artması, ATM (Automated Teller Machines) makinelerinin yaygınlaşması ve telefon bankacılığının gelişmesi 1980’lerde elektronik ticarete yön vermiştir. Telefon, faks, televizyon, elektronik fon transferi (EFT), elektronik veri iletişimi (EDI) gibi araçlar, halen ticari uygulamalarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Örnek olarak, telefonla sipariş vererek, kredi kartı ile ödemede bulunmak da tanımı gereği bir e-ticaret uygulamasıdır (www.dso.org.tr/eticaret.html).

E-ticaret kuşkusuz yenidir, ancak geçerli olan esaslar ve ilkeler bakımından geleneksel ticari yöntemlerle benzerlikler içermekte, zaman zaman aynı yöntemleri kullanmaktadır. Dolayısıyla e-ticaret, her anlamda yeni ve geleneksel ticarete alternatif bir ticari usuller seti değil, iletişim ve bilgi işleme teknolojilerinin gelişimine paralel olarak ortaya çıkan ve ticareti kolaylaştıran bir yeniliktir(Bozkurt, 2000: 2).

E-ticaret, dünya ticaretinin küreselleşmesi açısından geline en son noktayı ifade etmektedir. Daha ileri bir görüşle e-ticaret; OECD, UNCTAD ve DTÖ gibi birçok uluslararası organizasyonun uzun zamandan beri sağlamaya çalıştığı daha kolay, uyumlu, ucuz ve hızlı bir uluslararası ticari prosedür için bir çıkış noktasıdır.

2. ELEKTRONİK TİCARETİN OLUMLU ETKİLERİ

Elektronik ticaretin ekonomik ve toplumsal hayatta giderek kendisine daha fazla yer edinmesine bağlı olarak ortaya çıkan olumlu etkileri aşağıda özetlenmiştir (www.interguide.net/yeniinterguide/Hizmetler/e_ticaret.htm).

- Açık ağ üzerinden gerçekleşen e-ticaret faaliyetleri, elektronik iletişimi artırmıştır. Bu ise, işletmelere, tüm tüketicilere ve diğer işletmelere daha ucuz ve kolay bir şekilde ulaşma olanağı sağlamaktadır. Pek çok işletme, bu yolla herhangi bir fiziksel yatırıma girmeden, bir satış mağazası, fiziki bir pazarlama ağı kurmadan ürünlerini pazarlayabilmektedir.

- Ulusal ve uluslararası ticari işlemlerin elektronik ortamda yürütülmesi (üretici, satıcı, alıcı, aracı, gümrük idaresi, sigortacı, nakliyecisi, bankalar ve diğer kamu kurumları kapsamında) zamanın etkin kullanılmasını sağlamaktadır. Böylece ürünlerin sipariş edilmesi ile teslimi arasında geçen süre asgariye inmekte, zamandan kaynaklanan maliyetler ile stok maliyetleri düşmektedir.

- Elektronik ticarete ihtiyaç duyulan belgeler elektronik ortamda hazırlanmakta, bu bilgi ve belgeler ilgililerin kullanımına sunulmaktadır. Böylece, işlemler minimum hata ile kısa bir süre içinde ve kırtasiye masrafı ödenmeksizin tamamlanmaktadır. İnternete dayalı e-ticaret ve elektronik dağıtım sistemleri uluslararası ticareti hızlandırmaktadır.

- E-ticaret, mal ve hizmet piyasalarının yapısını değiştirmekte, yeni ürünler, yeni pazarlama ve dağıtım tekniklerine yol açmakta, hızlı bir şekilde ürün geliştirilmesi, test edilmesi ve müşteri ihtiyaçlarının tespit edilmesini olanaklı kılmakta, pazar talebindeki değişikliklere hızla yanıt verebilmektedir.

- E-ticaret, ticari faaliyetlerin tabana yayılmasını sağlamış, pazar alanını genişletmiş ve ekonomik yoğunlaşmaya yol açmıştır. Böylece uluslararası ticaretten daha çok pay alınması mümkün hale gelmiştir.

- Elektronik ortamda üretim, pazarlama ve dağıtım faaliyetleri maliyetleri düşürmesi nedeniyle, e-ticaret işletmelere, ulusal ve uluslararası düzeyde rekabet üstünlüğü sağlamak ve rekabeti artırmaktadır.

- Tüketiciler için işlem maliyetleri ve nakliye masrafları düşmektedir. Tüketiciler evlerinden çıkmadan sorun yaşamadan ve zaman harcamadan sanal mağazalardan alışveriş yapabilmektedirler.

- Tüketiciler internet sayesinde, yeni mamul ve ürün bilgilerine kolay ulaşabilmekte, bilgi sahibi olmakta ve alternatif ürünleri karşılaştırarak, kolayca satın alabilmektedir.

- Zaman ve fiziksel engellerin kalkması elektronik ticaret yoluyla çok sayıda tüketicinin küresel piyasaya girmesine yol açmış, azalan maliyetler, yüksek hız ve çeşitlilik tüketiciler arasında yoğun bir rekabet ortamı yaratmıştır.

- Yeni tüketici memnuniyeti ve yeni işgücü profilleri e-ticaretin getirdiği yeniliklerdendir.

- E-ticaret (internet), yeni birçok iş, görev ve unvanlar ortaya çıkarmıştır. Bu iş alanları internet servis ve içerik sağlayıcıları, web sayfası hazırlayıcıları gibi doğrudan internete ilişkin hizmetler olabileceği gibi, insanların evlerinde oturarak internet üzerinden hizmet üretmeleri de olabilir. Örneğin mülakat ve danışmanlık yapma, rapor, oyun ve eğlence hazırlama bu kapsamda görülmektedir.

- E-ticaret, ekonomik bir olgu olmasına karşın, sosyal ve politik yaşamı etkilemektedir. Ekonominin bilgi ve bilgiyi yönetme temeline dayanması, eğitim, kültür, sağlık ve sosyal güvenlik gibi alanlarda internet kullanılmasını yaygınlaştırmıştır. Bu durum sosyal politikaların yeniden gözden geçirilmesine yol açmıştır.

- Bilgisayar yoluyla veri tabanlarına kolay ulaşım ve e-posta, geleneksel eğitim ve öğretim alışkanlıklarını değiştirmektedir. Geleneksel sınıflar yerini sayısal ve sanal ortama bırakmış, öğretim gören öğrenciler bilgiye çok daha hızlı ve kolay ulaşma imkânı bulmuşlardır. İnternet bu anlamda bilgiye ulaşmanın önündeki engelleri ortadan kaldırmıştır.

- Organizasyonlar ve işletmeler dönüşmekte, geleneksel yöneticilerinin sayısı azalmakta, daha fazla uzmanlaşmakta, yatay ve dikey olarak küçülmekte ancak etkinliği artmaktadır.

- E- ticaret, işletmeler arası verinin paylaşılmasına, işletme çalışanlarının işbirliğine, koordinasyonuna, müşterilerin öneri ve taleplerinin değerlendirilmesine büyük ölçüde kolaylıklar getirmiştir.

3. ELEKTRONİK TİCARETİN OLUMSUZ ETKİLERİ

E-ticaretin yukarıda belirtilen olumlu yanlarına karşın bazı olumsuzlukları da bulunmaktadır. Bazı yazarlara göre yasal, kurumsal ve teknolojik sınırlamalar nedeniyle öngörülen gelişmelerin gerçekleşmesi olası değildir. İnternetin kültürel açıdan negatif yanları olduğunu iddia eden bir başka görüşe göre, internet bir bilgi çöplüğüdür ve insanları yönlendirmektedir. Yirminci yüzyılın son çeyreği bilgi çağı, yirmi birinci yüzyıl ise bilgiyi yönetme çağı olarak adlandırılmaktadır. Gerçekten bilgiyi üretmeyen ve yönetemeyenler için internet bir bilgi çöplüğü olabilir. Olumsuzlukların ve sınırlamaların asgariye indirilmesiyle internet bir ayrıcalık ve üstünlük aracı olabilir. Olumsuzlukları ortadan kaldırmak için herkes kendini görevli kabul etmelidir. Elektronik ticaretin olumsuzlukları aşağıda özetlenmiştir (Doğan ve Hamşioğlu, 2002: 886).

- E-ticaret, bilim ve teknolojiyi üreten, süratle ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştüren gelişmiş ülkeler ile endüstri toplumu olmadan bilgi toplumu olmaya çalışan geri kalmış ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki refah düzeyi farkını daha da artıracaktır.

- Elektronik ticaret (internet), bir yandan yeni iş alanları, görev ve unvanlar ortaya çıkarırken, diğer yandan da organizasyonların yatay ve dikey olarak büzülmesi ve geleneksel ticarete rol alan bazı unsurların ortadan kalkması nedenleriyle işgücü fazlası ortaya çıkacak, dolayısıyla işsizlik artacaktır.

- E-ticaret (internet), bütünü ile ele alındığında teknik yapısı itibari ile denetime müsait bir nitelikte değildir. İnternete girmek, yararlanmak ve çeşitli olanakları kullanmak için herhangi bir yasal formalite, başvuru izni, onay gibi işlemler söz konusu değildir. İnternetin hukuki anlamda bir sahibi yoktur; belli bir işleticisi ve/veya yöneticisi de yoktur. Bu nedenle internetin kullanımında ortaya çıkabilecek suiistimalleri, aşırılıkları, usulsüzlükleri, kural dışı davranışları denetleyip, yaptırım uygulayacak merkezi bir otorite de bulunmamaktadır. İnternetin bu niteliği, uluslararası ya da uluslar üstü organizasyonlar tarafından dikkate alınmalı ve çözüm üretilmelidir.

4. ELEKTRONİK TİCARETTE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Elektronik ticarete tartışma alanlarını finansal, yasal ve altyapı sorunları olarak üç başlık halinde toplamak mümkündür.

1.Finansal Sorunlar

- İnternete girmek için birinci koşul bir bilgisayara sahip olmak, ikinci koşul bu bilgisayara modem takılmasını sağlamaktır. Üçüncü olarak bir telefon aboneliğine ihtiyaç vardır. Son olarak da bilgisayarların internet ortamına girmelerine olanak sağlayan, onlara (kullanıcılara) internet kapısını açan internet servis sağlayıcılarına ihtiyaç vardır. Bu dört unsurun toplam maliyeti internette işlem yapmanın başlangıç maliyetini oluşturur. Bu başlangıç maliyeti ile internette işlem yapma maliyetinin yüksek olduğu ifade edilmektedir. Avrupa'nın önde gelen online yazılım şirketlerinden birinde yönetim kurulu üyesi olan Milferd Beck, Avrupalı tüketicilerin online alış verişe, ABD'li tüketicilerden üç kat daha fazla harcama yaptıklarına işaret etmiştir. Diğer taraftan OECD tarafından yayınlanan bir rapora göre, yüksek telefon hat ücretleri, firmalar arası e-ticaretin gelişimini engellemektedir. Türkiye'de, bu maliyetler tüketicilerin satın alma gücüne göre yüksek olmakla birlikte, OECD üyesi ülkeler arasında en düşük düzeyde olanlar arasındadır. E-ticaretin gelişmesinin önündeki en önemli engellerden biri, herkesin kolay ve ucuz ulaşacağı bir ortamın oluşturulamamasıdır (Doğan ve Hamşioğlu, 2002: 888)

- Elektronik ticaret ile birlikte hem vergi politikası hem de vergi hukuku alanında yeni gelişme ve sorunların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Uluslararası e-ticarete verginin tahsilatı, ödeme araçlarının geliştirilmesi, gümrük prosedürlerinin basitleştirilmesi, e-ticarete uygun hale getirilmesi önemlidir ve çözülmesi zorunludur. Bu kapsamda en önemli sorun ülkeler arası gayri fiziki malların satış vergilerinin toplanmasıyla ilgilidir. Elektronik ticaretin vergilendirilmesinde, sistem, adil ve etkin, kurallar açık, yeterli derecede esnek ve dinamik, vergi kayıp ve kaçaklarını önleyici nitelikte olmalıdır (Doğan ve Hamşioğlu, 2002: 889).

- Diğer bir finansal sorunu, elektronik fon transferi, elektronik para, kredi kartları, elektronik ödeme araçları oluşturmaktadır. Dünya üzerinde internetin gittikçe yaygınlaşması sonucu ticaretin de bu yeni iletişim kanalında yapılmaya başlaması, üretici ve tüketicilere yeni alım ve satım olanakları sunmuş, buna bağlı olarak da yeni ödeme şekilleri doğmuştur. Elektronik para (E-Money) bu gelişmeler sonucu ortaya çıkmış, önemli bir ödeme aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır. E-para, kişide bulunan elektronik bir araca yüklenmiş bir mali değer veya kişisel fonu ifade eder. Elektronik araca yüklenmiş olan bu değer, kişi aracı kullandıkça azalır ve yüklenmiş olan değer bitimi sonucu tekrar değer yüklenilmesi gerekir. E-parayı şu anda yaygın olarak kullanılan kredi ve borç kartlarından ayıran en büyük özellik, e-para kullanımı sırasında karşılık veya benzeri bir sorgulama işleminin olmamasıdır. Elektronik para uygulamalarının gerçekleştirilmesi için güvenlik sorunlarının giderilmesi, gerekli hukuki ve kurumsal yapının oluşturulması, para ve mali politikalarla vergilendirme ile ilgili sistemlerin e-para kullanımına uygun hale getirilmesi gereklidir (İnce, 1999: 4).

2. Yasal Sorunlar

Elektronik ticaret ve internet işlemleri ile ilgili bir diğer önemli konu yasal düzenleme yetersizliği ve belirsizliğidir. Yasal belirsizlik özellikle internet aracılığıyla yapılan ticaretin geliştiği ülkelerde düzenleme boşluğu ortaya çıkarmıştır. İnterneti yürürlükteki mevzuat açısından ele aldığımız zaman, konunun farklı yönleri bakımından oldukça değişik bir görünüm ile karşılaşmaktayız. Hukuk sistemimizin, internetin bazı önemli öğelerinin düzenlenmesi bakımından yetersiz olduğu anlaşılmakla beraber, birçok yönlerine çözüm getirecek hükümleri bulunduğu da görülmektedir. Bunlar tahmin edileceği üzere, daha çok özel hukuk alanındadır. İnternetin sükeleri arasındaki özel hukuk ilişkileri, büyük ölçüde akdi ilişkiler olduğu için, bunların mevcut hükümler ile düzenlenme olanağı büyük ölçüde mevcuttur (İnce, 1999: 8). Ancak, her konunun hukuki düzenlenmesinde olduğu gibi, burada da birinci derecede önem taşıyan sorumluluk hukuku meselesinde, akit dışı sorumluluğun mevzuata getirilecek hükümler ile ele alınmasıdır. Amaç, internetin hukuk alt yapısının, kamu hukuku alanında da kısıtlayıcı olmaktan ziyade düzenleyici, istikamet verici ve hatta teşvik edici hükümler ile kurulması; internetin önünün hukuk yolu ile açılması ve çağrı simgeleyen bu olağanüstü olgunun, “Bilgi Ummanı”nın herkese sınırsız açık tutulmasını temin edecek kuralların getirilmesidir. Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu Hukuk Çalışma Gurubu Raporunda; elektronik ticarete ilişkin faaliyetler ve yasal düzenleme alanları aşağıda yer alan başlıklar altında değerlendirilmiştir(Dolanbay, 2000: 34).

- a. Tüketicinin korunması ile ilgili mevzuatın elektronik ticaret açısından yeniden gözden geçirilmesi,
- b. Elektronik ortamda sözleşmelerin yapılması konusunun Borçlar Hukuku çerçevesinde irdelenmesi,
- c. Elektronik ortamda elde edilen veya muhafaza edilen delillerin tanınmasının Usul Hukuku açısından değerlendirilmesi,
- d. Elektronik imza konusunda, özellikle gizli anahtar unsurunun tevdi edileceği bir kuruma gerek duyulup duyulmadığının incelenmesi,
- e. Elektronik ödeme araçları arasında yer alan elektronik parayı kullanıma sunacak olan kurum ve bu kurumla ilgili hukuki çerçevenin belirlenmesi,
- f. Elektronik ödeme sistemlerinde faaliyet gösterecek operatörlerin saptanması, bu operatörler arasında yapılacak sözleşmeler açısından Rekabet Kanunundaki ilkeleri dikkate alan hukuki kuralların saptanması,
- g. Elektronik ödeme araçlarını verenler ile kullananlar arasındaki sorumluluk dağılımının hukuken ve adil bir orantı gözetilerek tesisi,
- h. Elektronik ödeme araçlarının yasadışı faaliyetler için kullanılmasını önleyici cezai tedbirlerin alınması,
- i. Elektronik ödeme araçlarının çalınması veya kaybedilmesi halinde sorumluluk ve ispat yükü konularının düzenlenmesi,
- j. Servis sağlayıcılarının sorumluluğu ve bunun kapsamı (özellikle pornografi, ırkçı ve şiddete yönelik muhteva, hakaret, telif hakları ve haksız rekabet açısından),
- k. Elektronik işlemler sırasında açıklanan kişisel verilerin gizliliği ve korunması,
- l. Telif Hakları ve Komşu haklar ile ilgili Fikir ve Sanat Eserleri Kanununda yer alan çoğaltma, umuma arz, dağıtım yetkilerinin elektronik iletim açısından yeniden gözden geçirilmesi; bu konuda WIPO (Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı) tarafından oluşturulan diplomatik konferansta hazırlanan iki uluslararası antlaşmaya (Telif Hakları Antlaşması ile İcracı Sanatçı ve Fonogram Yapımcıları Antlaşması) taraf olunması hususunun değerlendirilmesi; kopyalamayı önleyici sistem ve bilgiler ile ilgili hükümlerin yukarda sözü edilen Kanuna ilavesinin incelenmesi,
- m. Online ticaret sırasında haksız rekabet ve aldatıcı reklamların irdelenmesi,
- n. Elektronik ticaret sırasında kullanılan internet alan isimlerin (domain names) hukuken korunması,
- o. Kamu alımlarında online sisteminin kullanımı.

3. Altyapı Sorunları

İletişim alt yapıları ve bilgi teknolojilerine dayanılarak yürütülen küresel elektronik ticaret, son derece gelişmiş iletişim şebekesine, bilgisayarlarla ve ona bağlanan bilgi teknolojilerine

dayanmaktadır. Giderek elektronik ticaret ölçeğinin büyümesi ve küresel bilgi altyapısının sunduğu imkânların dünya ticareti ve tüketici refahı açısından öngörülmeyecek boyutlara ulaşması, altyapı sorunlarını da birlikte getirmiştir. Alt yapı sorunlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür(www.stratejiyonetim.com/projealiyucel).

- Telekomünikasyon altyapısı iyileştirilmeli herkesin bu hizmetlerden yararlanmasına imkân tanınmalıdır.

- Elektronik ticaretin tüm şekilleri özellikle internet üzerinden ticaret, iletişim alt yapıları yolu ile bilgi akışı sağlanarak yapılmaktadır. Bu durum internette bir sıkışmaya, dolayısıyla da bir problemin ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

- İletişim ve bilgi teknolojileri pazarlarının rekabete açılmasının önündeki engeller kaldırılmalıdır.

- İletişim alanındaki teknik standartlar belirlenmelidir.

- Elektronik sistemler ve işlemler içinde yer alan hizmet sağlayıcılar, kullanıcılar ve tüketiciler için güven ortamı tesis edilmelidir.

SONUÇ

Günümüz koşullarında internet üzerinden ürün satışı, firmalar için büyük bir öneme sahiptir. Burada e-ticaretin kullanım kolaylığına ve işletmeler açısından maliyetlerin azaltılması noktasında önemine dikkat çekmekte fayda olacaktır. Küreselleşen dünya ile birlikte sınır hatlarının kalkması, sermaye değişimi ve ürünlere yönelik artan müşteri talebi neticesinde işletmeler müşterilerine kısa sürede ulaşabilmek için e- ticareti tercih etmişlerdir. E- ticaretin konusuna sadece insanların ihtiyaçları için gerekli olan eşyalar değil; hazır yemek, çiçek gibi mal ve hizmetler de dâhil edilmiştir. Bu bağlamda her geçen gün e-ticaretin kapsamı genişletilerek, işletmeler -müşterilerine farklı ürün seçeneklerinde hizmet vermeye çalışmaktadır. Bu sayede müşteriler de e-ticaret hizmeti veren farklı firmalara yoğunlaşmışlardır. İnternet kullanım oranındaki hızlı artış, e-ticaret'i kullanan müşterilerin de sayısını artırmıştır. OECD ve IDC verileri de internet kullanım oranında büyük artış yaşandığına dikkat çekmektedir. Durum böyle olunca e-ticaret'in olumlu ve olumsuz tarafları, hukuki ayrımı e-ticaret'i, işletmeler ve kullanıcılar açısından masaya yatırmıştır. Baktığımız zaman yapılan yasal düzenlemeler e-ticaret işletmelerin, kullanıcılarına karşı görev ve sorumluluklarını ortaya koymaktadır. Ayrıca bu konu gerek ulusal gerekse uluslararası zeminde hukuki olarak ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. .

KAYNAKÇA

1.Bozkurt, Veysel, “KOBİ’ler ve Elektronik Ticaret”, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/veysel/veysel.html>, 01.01.2020.

2.Civan, Mehmet ve BAL, Vedat, “E-Ticaret ve KOBİ’lerin Geleceği”, Kocaeli Üniversitesi İİBF İktisat ve İşletme Bölümü, I. Ulusal Bilgi,Ekonomi ve Yönetim Kongresi / Bildiriler Kitabı, 10-11 Mayıs 2002 Hereke- Kocaeli, 2000.

3.Doğan, Zeki ve A.Buğra Hamşioğlu, “2002 Yılına Doğru Yeni Ekonomi Kavramı ÜzerineGenel bir Değerlendirme ve Elektronik Ticaret Kavramı”, Kocaeli Üniversitesi İİBF İktisat ve İşletme Bölümü, I. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi / Bildiriler Kitabı, Hereke- Kocaeli, Mayıs 2002.

4.Dolanbay, Çoşkun, E-Ticaret Strateji ve Yöntemleri, Sistem Yayınları, I.Baskı, Ağustos, 2000

5.İnce, Murat, “Elektronik Ticaret: Gelişme Yolundaki Ülkeler İçin İmkanlar ve Politikalar”, DPT Raporu, Mart 1999.

6.<http://www.dso.org.tr/eticaret.html> (Erişim tarihi: 20.01.2020).

7.http://www.interguide.net/yeniinterguide/e_ticaret.htm (Erişim tarihi: : 10.01.2020)

8.<http://www.stratejiyonetim.com/projealiyucelodev.htm> (Erişim tarihi: 12.01.2020)

*Умаров А.М., ага окутуучу,
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан
Хурбаева Ч.Г., магистрант,
К.Ш.Токтомаматов атындагы ЭАУ, Жалал-Абад, Кыргызстан*

ПАРТИЗАНДЫК МАРКЕТИНГ: ӨЗГӨЧӨЛҮГҮ ЖАНА АРТЫКЧЫЛЫГЫ, ЧАКАН ИШКАНАЛАРДЫН ӨНҮГҮҮСҮНӨ ТААСИРИ

Аннотация

Дүйнөнүн глобалдашуусу менен ишканалар арасындагы атаандаштык күн өткөн сайын күч алууда. Өзгөчө аймактардагы чакан ишканалар керектөөчүлөргө жеткиликтүү маалымат бере албай, чет өлкөлүк атаандаштарынын алдында алсыз калып, оор абалга дуушар болууда. Акыркы убактарда маанилүү боло баштаган партизандык маркетинг өлкөбүздүн аймактарындагы ишканалардын бюджеттик чыгашаларын үнөмдөп, экономикалык кубаттануусуна салым кошо ала тургандыгы талашсыз.

Негизги сөздөр: продукция, атаандаштык, ишкана, партизандык маркетинг, өнүгүү, реклама, чыгаша, туруктуулук, маалымат, керектөөчү, тандоо.

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ: ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВО, ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

С мировым глобализацией конкурентность между предприятиями растет каждым днем. Особенно в регионах информации о продукции малых предприятий не достигает до потребителей. И перед импортным продукциям остается не конкурентоспособными. В последнее время партизанский маркетинг экономить бюджетные расходы предприятий в регионах республики и делает вклад в развитие экономическую рост предприятий.

Ключевые слова: продукция, конкуренция, предприятия, партизанский маркетинг, развития, реклама, расход, стабильность, информация, потребитель, выбор.

GUERRILLA MARKETING: FEATURES AND BENEFITS, INFLUENCE OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES

Annotation

With globalization, competition among enterprises is growing every day. Especially in the regions, information about the products of small businesses does not reach consumers. And before imports remain not competitive. Recently, guerilla marketing has saved the budget expenditures of enterprises in the regions of the republic and contributes to the development of economic growth of enterprises.

Keywords: product, competition, company, development, guerrilla marketing, advertising, expense, stability, information, consumer, choice.

Өлкөлөр арасы интеграция, дүйнөлүк бренддеги продукциялардын көбөйүүсү күн өткөн сайын керектөөчүлөрдүн каалоолорун өзгөртүүсүнө себеп болууда. Маркетинг түшүнүгүнө көз сала турган болсок, керектөөчүлөрдүн каалоолорун канааттандыруу менен пайда табуу ишканалардын негизги максаты экенин көрө алабыз. Атаандаштык күчөгөн сайын бири биринин ордуна колдонула турган продукциялардын да саны артууда. Чакан ишканалардын негизги көйгөйү да базарда жашап кетүү болуп калууда.

Азыркы атаандаштыктын күчөгөн учурунда чакан ишканалар ири ишканалар сыяктуу көп суммадагы акча коротуп продукциясын таанытуусу кыйын маселе боюнча калууда. Себеби реклама көп чыгаша талап кылынган таанытуу ыкмасы болуп саналат. Бардык эле ишкана аны ишке ашырууга бюджетти жетиштүү боло бербейт. Жергиликтүү ишканалар өндүргөн продукциясын калкка кеңири таанытуу жана толук маалымат берүүсү үчүн азыркы учурдун эң маанилүү продукция таанытуунун жаңы жолу болгон партизандык маркетингти колдонуусу керек.

Партизандык маркетинг – (англ. *guerrilla marketing*) көп акча коротпостон, өндүргөн товар же кызматына жаңы кардарларды тартуу максатында жана пайдасын көбөйтүү үчүн

маркетинг жана рекламалоонун аз бюджеттүү ыкмасы. Ошондуктан партизандык маркетинг “аз бюджеттүү маркетинг” же “аз чыгашалуу маркетинг” деп да аталат [Левинсон, 2012, 16]. “*Guerrilla*” сөзү биринчи жолу Наполеон доорунда колдонулган. Наполеон Испанияны басып алып, Испан королунун ордуна иниси Иосифти отургузган. Бул абалга нааразы болгон эл Наполеон аскерлерине каршы урушуп, ийгиликке жетишкен. Ошондо эл арасынан чыгып согушкан адамдарга “*Guerrilla*” деген ат берилген.

“Партизандык маркетинг” түшүнүгүн биринчи жолу америкалык рекламист, “Лео Бернетт” рекламалык агенттигинин директору Джей Конрад Левинсон колдонуп, теориялык түшүнүк берген. Ал бул сөздү аскердик терминден алган. Ал биринчи чыныгы чоң ийгиликке “Marlboro” компаниясына өткөндөн кийин жетишкен. Ал учурларда “Marlboro” сигарети дүйнөдөгү таанымалдуулугу боюнча 31-орунда эле жана дагы таң калыштуусу “Marlboro” аялдардын сигарети катары таанымал эле. Бир жыл ичинде Левинсон “Marlboro” сигаретин эркектердин сигарети катары таанытууну, эң популярдуу жана эң көп сатылган сигарет даражасына чыгарууга жетишкен. Ал үчүн Левинсон өлкөнүн ковбойлорунун аттарын колдонуу менен ишке ашырды [Магомедова, 2017]. 1984-жылы “Партизандык маркетинг” деген аталышта китеп да жазып чыгарган. Партизандык маркетингке Левинсон өзү бир аныктама берген эмес. Бирок ага карабастан дүйнөгө тез таралып, жаңы термин катары колдонула баштады.

Партизандык маркетинг негизинен продукцияны таанытуу, башкача айтканда рекламага көбүрөөк басым жасайт. Реклама азыркы заманда жашообуздун бир бөлүгү катары эсептелип калды. Телевидениеде да, интернетте да, газета-журналдарда да, көчөдө да рекламалар бизди курчап калды. Жөнөкөй рекламалардан айырмаланып партизандык маркетингтин рекламалары адамды өзүнө тартуучу, көңүл буруучу, продукциянын кээ бир өзгөчөлүктөрүн ичине камтыган касиетке ээ. Ошону менен бирге үнөмдүүлүгү менен да айырмаланып турат.

Сүрөт 1: Сватч фирмасынын сааты.



Big Pilot's — бул учкучтар үчүн магнитсиз саат өндүргөн Швейцариянын IWC (International Watch Company) компаниясынын рекламасы. Коомдук жүргүнчү ташуучу унаага атайын сааттын сүрөтү менен кармагыч кур коюлган. Курга колун салып көргөн жүргүнчү бул сааттын колуна кандай жарашканын көрүү мүмкүнчүлүгүнө

Булагы: https://www.designer-daily.com/wp-content/uploads/2011/02/Watches_Creative_advertising_2-s450x299-18213-580.jpg

Маркетингке партизандык көз караш менен караңыздар, бул сиздин мүмкүнчүлүгүңүз, азыр керектөөчүлөргө жардам берип, келечектеги ийгиликке жетишкен бир кардарга ээ болосуз. Алар дагы көбүрөөк пайда табууга, өзүнүн ишканасын курууга, арыктоого, каршы жыныстын көңүлүн өзүнө бурууга аракет кылууда. Сиз аларга жардам бере аласыз [Левинсон, 2000, 16]. Маркетингтин бул түрү ар тараптуу пайда алып келүүдө: көп чыгаша талап кылбайт, же таптакыр чыгашасыз, керектөөчүлөрдүн көңүлүн өзүнө бура алат.

Сүрөт 2: Партизандык маркетингке мисал (Монде паста макарону, Нестле шоколады)



Булагы:

<https://i.pinimg.com/originals/d9/6b/3b/d96b3b2b179039a510a12c568893d83e.jpg>

Эгер бизнестин өнүгүүсүндө илим менен искусствонун таасири болсо, анда аны партизан маркетинг башкарып жаткан болот [Левинсон 2000, 17]. Алар салттык максатка жетүү үчүн, мисалы пайда табуу жана иштен ырахат алуу максатында салттык эмес каражаттарды колдонот.

Сүрөт 3. Жарыя берүүнүн партизандык методу.



Булагы: <http://mybuzines.ru/marinbiz.ru/wp-content/uploads/2010/11/marceting-son.jpg>

Чакан бир китеп дүкөндүн ээси эртең менен дүкөнүн ачканы келсе, оң жактагы атаандаш дүкөндүн ээси “Эң чоң арзандатуулар – 50%” деген чоң жарыяны илип койгон болот. Жарыя ушунчалык чоң болгондуктан чакан дүкөн араң гана көрүнүп турду. Сол тарабындагы дүкөн да дал ошондой жарыя илип “Эң сонун мүмкүнчүлүк, арзандатуулар – 60%” деп жазылган болчу. Ал да чакан дүкөндү сол жагынан тосуп калган эле. Чакан дүкөндүн ээси бир аз ойлонуп турду да, эки чоң жарыянын ортосуна төмөндөгүдөй жазууну коюп койду: “Кируү”.

Партизан маркетингдор чоң маркетингтик бюджетке муктаж эмес. Алар аз каражат менен чыгуу жолдорун таба алат. Эгер XXI кылымда маркетингте эмне өзгөргөндүгүн анализдеп көрө турган болсок, партизандык маркетингтин негизги 20 айырмачылыгы бар экендигин аныктоого болот [Левинсон 2000, 17]. Алардын кээ бирөөлөрүн мисал катары көрсөтөлү:

1.Маркетингте базарда калуу үчүн тынымсыз акча жумшоо керек, ал эми партизандык маркетингте убакыт, күч, элестетүү жана маалымат гана инвестициялоо жетиштүү болот.

2.Салттуу маркетинг сыр менен толгон, бизнесмендер өзгөрүү жасоодон коркушат, ал эми партизандык маркетинг сырларды жокко чыгарып, процессти толугу менен өзүнүн көзөмөлүндө тургандай көрөт.

3.Маркетинг чоң бизнеске муктаж, ишканаларга багыт берүүчү маркетинг китеби жок. Партизандык маркетинг китеби чыкканда ишканалар сатуу персоналдарына, маркетингдорунан үйрөтүү максатында калтырбай сатып ала башташты. Партизандык маркетингтин уңгусу, анын руху жана жаны – чакан бизнес; аз бюджет менен чоң ийгиликтерге жетишүү.

4.Салттуу маркетинг өзүнүн эффективдүүлүгүн сатуунун көлөмү, сунуштарга келген жооптор менен өлчөйт. Бирок бул көңүл бурулуусу керек болгон цифралар эмес. Партизандык маркетинг болсо пайданын көлөмүнө карайт. Пайда канчалык чоң болсо иш ошончолук ийгиликтүү деген түшүнүк болуусу керек.

5.Маркетинг чечимдерге жана тажрыйбаларга таянат. Партизандык маркетинг туура эмес ойлорго таянбайт, чыныгы ишке таянат. Мисалы адамдардын сатып алуусунун көпчүлүгү ойдо жок жерден болот. Керектөөчүлөрдү ошондой даражага алып келүү партизандык маркетингтин максаты болуп саналат.

6.Салттуу маркетинг бизнес өнүгүп жатат деп ойлошот, бирок ал оюн кийинчерээк кайра өзгөртүшөт. Партизандык маркетинг болсо өсүү биз каалагандай темпте болсо да бул өнүгүү экенинен шектенет. Өз тармагыңызда биринчи болуудан кайтпоону сунуштайт.

7.Маркетинг ар дайым “мен маркетингмин” түшүнүгүндө эле. Бардык веб баракчаларда “Биздин компания тууралуу”, “Биздин тарых”, “Биздин продукция тууралуу” сыяктуу маалыматтар берилген. Эч бири кардардын кызыкчылыгын эске алган эмес. Партизан маркетинг болсо “Сиз-Маркетинг” деген девиз менен, ар бир сөзүндө, ар бир кадамында кардар жөнүндө сөз кылууну принцип кылып алган. Себеби кардарлар өзү жөнүндө гана ойлойт. Эгер сиз алар менен алар жөнүндө сүйлөшө алсаңыз, анда сиз көңүл чордонундасыз.

Негизинен партизандык маркетинг кардардын каалоосун так канааттандырууга аракет кылат. Алардын көңүлүн буруу үчүн өзгөчө ыкма жана жолдорду ойлоп табат. Партизандык маркетингтин маңызы – тандап алган куралды кантип туура колдонууда жатат.

Жалал-Абад аймагында, жада калса Кыргызстанда партизандык маркетинг кызматына муктаждык бар экендиги анык. Шаардагы ишканаларда жүргүзүлгөн сурамжылоонун жыйынтыгына көз сала турган болсок, партизандык маркетинг жөнүндө түшүнүгү жок экендиги белгилүү болгон. Партизандык маркетинг жөнүндө маалымат берилип, мисалдар келтирилгенден кийин, ишке ашыруу аз чыгашалуу жана оңой экендигин түшүнүшүп сунушталса, ишке ашыруу мүмкүн экендигин айтышкан. Демек, ишканалар үчүн эски (классикалык) рекламалардан баш тартуусун, анын ордуна жаңы көз караштагы партизандык рекламалар менен таанытуу ишканалар үчүн пайдалуу, үнөмдүү жана керектөөчүлөрдүн көңүлүн бура ала турган, жада калса ар биринин көңүлүнө карата сунуштоо экендигин баса белгилеп, колдонууга тартуу абзел.

Өлкөнүн негизги экономикалык күчү катары чакан бизнестерди өнүктүрүүдө туура жолду тандоо керек. Тандалган жол ишканага азыраак чыгаша менен көбүрөөк пайда алып келүүсү тийиш. Учурдун талабына ылайык аракет кылуу үчүн, өнүгүү жолуна түшүү үчүн партизандык маркетинг туура багыт болуп саналат. Эгер сиз ишкер болсоңуз, анда партизандык маркетинг сиз үчүн туура тандоо болот. Себеби азыркы учурда атаандаштар дагы да агрессивдүү, дагы да ийкемдүү, дагы да кылдат болгон учуру. Партизан маркетингдор үчүн бул көйгөй эмес. Себеби алар ар кандай кырдаалдан чыгуу жолдорун таба алышат.

АКШда жылына он миңдеген чакан ишканалар ачылып, алардын болгону 10%ы гана жашоосун уланта алат. Калгандары туура эмес жолдо болгондуктан базардан өз ордун таба албай калышат. Ишкер – бул көп улуттуу адам эмес, ал пайда табууну көздөгөн гана адам. Жашап кетүү үчүн дүйнөгө болгон көз карашы менен гана башкалардан айырмаланып турат, ал үчүн талыкпаган эмгектерди жумшоого да даяр. Ошол сыяктуу партизандык маркетинг өлкөбүздүн чакан ишкерлерин өнүгүүсүнө өз салымын кошуп, туура жолду тандап, ийгиликтүү ишмердүүлүк жүргүзүүсүнө түрткү болот деген үмүттөмүн.

Колдонулган адабияттар:

1. Джей Конрад Левинсон, Партизанский маркетинг, 2000.
2. Магомедова Г.Р. Партизанский маркетинг, ДГУ, Махачкала.
<https://www.scienceforum.ru/2017/pdf/39904.pdf>
3. Джей Конрад Левинсон — «Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах», Эксмо, 2009 г
4. Алтунышык Р, Modern pazarlama, Değişim yayınları, Adapazarı, 2001.
5. Алтунышык Р., Saldırı ve Savunmaya Yönelik Pazarlama Stratejileri, Ders Notları, Sakarya Üniversitesi, Sakarya, 2008
6. Йүксекбилгили, Gerilla pazarlama: Kuramsal bir çerçeve ABMYO Dergisi. 22, 2011
7. <https://i.pinimg.com/originals/d9/6b/3b/d96b3b2b179039a510a12c568893d83e.jpg>
8. <http://alexandrgilenko.com/wp-content/uploads/2013/04/партизанский-маркетинг2.jpg>
9. <http://mybuzines.ru/marinbiz.ru/wp-content/uploads/2010/11/marceling-son.jpg>
10. <https://www.designer-daily.com/cool-and-creative-guerilla-marketing-campaigns-13471>

TÜRKİYE’DE SOSYAL KURUMLAR AÇISINDAN FEMİNİZM

Özet

Feminizm kadın ve erkek eşitliğini savunan, cinsiyet eşitsizliğini ortadan kaldırmaya çalışan ve kadın haklarını koruyan bir düşüncedir. İlkel topluluklardan günümüze kadar olan süreç boyunca her zaman kadın ve erkeğin farklılıklarından kaynaklanan değerlendirilmeler yapılmıştır. Geleneksel erkek egemen anlayışından dolayı kadın daima arka planda tutulmaya çalışılmıştır. Bu düşünceye karşı çıkan ve hakları için mücadele eden kadınlar; siyasi, akademik ve kültürel olarak tepkilerini ortaya koymuşlardır. Bu amaçla çalışmada öncelikle feminizm kavramsal olarak ele alınmıştır. Devamında tarihsel süreç boyunca hem sosyolojik hem de felsefi bakış açısıyla feminist teoriler incelenmiştir. Bu bağlamda liberal feminizm, radikal feminizm, sosyalist feminizm, kültürel feminizm, varoluşçu feminizm, siyah feminizm ve post modern feminizm konuları ele alınmıştır. Feminizm 1980’lerden itibaren tüm alanlarda önem kazanmıştır. Geleneksel erkek egemen anlayışından dolayı kadın daima arka planda tutulmaya çalışılmıştır. Bu düşünceye karşı çıkan ve hakları için mücadele eden kadınlar; siyasi, akademik ve kültürel olarak tepkilerini ortaya koymuşlardır. Cinsiyet eşitsizliğini savunan teorileri incelediğimizde soruna kaynaklık eden nedenlerinde değiştiği görülmektedir. Daha sonra Türkiye için kadın hakları konusu incelenmiş ve gelişmelerin toplumsal kurumlardaki yansımaları ele alınmıştır. Türkiye’de kadınların bir kısmı kendilerine din önderliğinde bir hayat seçerken diğer bir kısım da kendilerini laik olarak tanımlamaktadır. Bu yüzden kadınlar kendi içlerinde bütünlük sağlayamamışlardır. Dolayısıyla kadın hareketlerinin etkisi sınırlıdır. Kadın hakları süreç içerisinde bu iki grubu içine alarak genişlemektedir. Bunun etkisiyle kadının toplumda ki yeri de her geçen gün sağlam adımlarla güçlenmektedir.

Anahtar Sözcükler: Feminizm, feminist teoriler, toplumsal cinsiyet, sosyal kurumlarda kadın.

ТУРКИЯДА КООМДУК МЕКЕМЕЛЕРДЕ ФЕМИНИЗМ

Аннотация

Феминизм бул; аял менен эркектин тендигин коргоогон, жыныстык теңсиздикти ортодон жоюга аракеттенген жана аялдардын укуктарын коргогон түшүнүк. Байыртадан баштап азыркы күнгө чейин аял менен эркектин айырмачылыктары белгиленип көптөгөн анализдер жүргүзүлгөн. Салттуу түшүнүктөрдө бийлик эркектердин колунда деп эсептелинген аялдар дайыма аркада калышкан. Бул түшүнүккө каршы чыккан аялдар өз укуктарын коргоо үчүн аракет кылышкан; саясий, академиялык жана маданий жактан өз ойлорун ортого салышкан. Бул изилдөөнүн биринчи максаты феминизм түшүнүгү катары айтылган. Тарыхта социологиялык жана философиялык көз карашты феминист теориялары деп эсептешкен. Бул контекстте, либералдык феминизм, радикалдуу феминизм, коммунисттик феминизм, маданий феминизм, жеке жашоодогу феминизм, кара феминизм, пост-заманбап феминизм темалары талкуаланган. Феминизм 1980-жылдан баштап бардык тармактарда маанилүү болгон. Жыныстык теңсиздикти коргоогон теорияларды белгилегенде, жаңы маалыматтардын негизинде өзгөрүүлөр көрсөтүлгөн. Ошондон улам аялдардын укуктары коргоого алынган жана өнүгүүнү коомдук мекемелерде да өз иштерин жүргүзөө башташкан. Туркиядагы аялдардын бир бөлүгү диндин негизинде жашап, бир бөлүгү өздөрү үчүн ылайык деп эсептешкен. Мындан улам аялдар өз ичинде биримдикте боло албаган. Аялдардын аракеттери чектелүү болгон. Аялдардын укуктары бул эки группа менен кеңейе баштаган. Мунун натыйжасында аялдардын коомдогу орду күндөн күнгө жаңы кадамдар менен күчөй баштаган.

Негизги сөздөр: Феминизм, Феминист теориясы, коомдук жыныстык, коомдук мекемеде аялдар.

1. FEMİNİZM KAVRAMI VE YAKLAŞIMLAR

Fransızca “femme” kelimesinden türetilmiş olan feminizm; bireyin kendi algısına göre şekillenen bir kavram olmakla birlikte, cinsiyet ayrımcılığına karşı çıkan; toplumsal, ekonomik, siyasal ve diğer alanlarda eşitliği savunan bir görüştür (Örs, 2009: 415). Feminizm düşünce akımı olarak 17. yüzyılda karşımıza çıkmıştır. 1790 yılında Judith Sargent Murrey’nin Cinsiyetler Arasındaki Eşitlik Üzerine adlı eseri ile, 1792 yılında Mary Wollstonecraft’ın Kadın Haklarının Savunucusu adlı eseri feminizmin ilk eserleri arasında kabul edilmektedir (Ağaoğlu, 2004: 16). Bu eserlere göre feminizm veya feminist teori kavramı genel olarak, kadın çalışmalarının yapıldığı yorumsamacı ve eleştirel okul yöntemiyle ilişkili olan ve içerden bakışın benimsendiği bir yaklaşım biçimidir. Drude Dahlerup’a göre feminizm, tüm ideolojileri, politikaları ve eylemleri içine alır. Kadınlara yönelik ayrımcılığı kaldırıp toplumdaki erkek egemenliğini kırmayı amaçlar (Kırca Schroeder, 2007: 46). Bu tanımlamalar toplum tarafından feminizm=erkek düşmanlığı olarak algılanmıştır. Tarihsel olarak ele alındığında bu hareketin içinde olanların yanlış algıdan

dolayı farklı muamelelere uğradığı görülmektedir. Feminizmin sınırlarının doğru belirlenip ve yanlış anlaşılmalara meydan vermeyecek bir tanımlama yapmak esastır. Bu doğrultuda Watkins'in yaptığı tanım;

*“Feminizm, erkeklere kamusal alanın –iş, spor, savaş, hükümet- sorumluluğunu verirken kadınları ev içinde ücretsiz çalışmaya, yani köleliğe mahkum eden, aile hayatının bütün yükünü onların sırtına bindiren toplumsal işbölümünün sorgulanmasıdır. Bir grup olarak erkeklerle diğer bir grup olarak kadınlar arasındaki ilişkilerin sorgulanmasıdır. Kadınları aşağı, bağımlı, ikincil konumda tutan bütün iktidar yapılarına, yasalara, geleneklere baş kaldırılmasıdır.”*¹²

Feminist düşünürler; Liberalizm, Radikalizm, Sosyalizm..vs akımlarından yola çıkarak teoriler oluşturmuşlardır. Teoriler farklı olsa da hedefler ortaktır. Bu teorilerle kadınların sorunlarına çözüm önerileri sunmayı amaçlamışlardır.

İlk olarak ele alacağımız liberal feminizm; “eşitlik ve adalet” kavramları üzerine şekillenmiştir. Bu düşünce, Harriet Taylo, Marry Wollstonecraft, Elisabeth Cady Stanton, John Staurt Mill, Sarah Grimke ve Frances Wright tarafından geliştirilmiştir (Örs, 2009: 438). Liberal feminizm Amerika’da reformcu eğilimlerin düzenlenmesinde etkili olmuştur. “Eşit işe eşit ücret” ilkesi; liberal feministlerin eşitlik ve adalet arayışındaki temel ilkesidir. Kadın-erkek eşitsizliğinin ve toplumdaki adaletsizliğin kadınların eğitim seviyesinin yükselmesi ve toplum kültürünün değişmesi ile mümkün olduğunu savunurlar. Bu sayede hem kadın istihdamı artacak hem de erkek ile siyasal, sosyal ve hukuksal alanlarda eşit olmasını sağlayacaktır (Heywood, Özdemir, 2013: 489). Liberal feministlerin eşitlik mücadelesi; 19. yüzyılda Marksist feminizmin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Marksist feministler kadının ikinci planda olma sebebinin toplumda varolan sınıf ayırımından kaynaklandığını savunmuşlardır. Onlara göre kadınlar kapitalist sistemden sosyalist sisteme geçerek sınıf ayırımından kurtulacaklardır. Sınıf kavramı erkeğe özgüdür. Kadının ayrı bir sınıfı yoktur, erkeğe göre belirlenmektedir. Ayrıca cinsiyetçi iş bölümü ele alınmıştır. Emek ücretle ilişkili olduğundan artı-değer kavramı içerisinde ele alınmıştır. Dolayısıyla kadının evde harcadığı emeğin ücret olarak bir karşılığı olmadığından emek kavramı içerisinde yer almamaktadır. Kadınların ve çocukların çalışmasının aile geliri açısından zorunlu olduğunu söylemektedirler (Örs, 2009: 459-462). Ancak parasal anlamda kadının çalışmasının erkekle eş değer olması beklenmez (Donovan, 2001: 148).

Bir diğer görüş radikal feminizmdir. Bu görüşün ilk eserlerinden olan Shulamith Firestone’ın Cinselliğin Diyalektiği (1970) kitabında kadınların ikinci konumda olmasının sebebi biyolojik olarak açıklamıştır. İlk sınıf ayırımının kadın-erkek arasında yapıldığı vurgulamıştır. Ayrıca radikal feministler aile kurumunu reddetmektedir çünkü ataerkil yapısı nedeniyle kadının erkeğe hizmet etmesini zorunlu kılmıştır. Bu yüzden kadının kurtuluşunun kapitalist sistemden ve patriyarkal yapıdan kurtulması ile olacağını savunmaktadırlar. Radikal feministler erkeğin kadın bedeni üzerinden cinselliği denetlemesi, kadının doğurganlığını kontrol edip, baskı kurması konusunda çalışmalar yapmıştır. Ataerkil toplum yapısına karşı çıkmışlardır. Kate Millet’e göre (1973), kadın-erkek ilişkisi tüm iktidar ilişkilerinin temelinde yer almaktadır. ‘Kişisel olan özeldir ve özel alan kadına aittir’ ilkesi etrafında toplanıp; cinsellik, doğurganlık, çocuk bakımı gibi “bedensel” kavramları politikleştirerek, kişisel hale getirmiştir.

Sosyalist feminizm temelinde marksist teori ile aynı düşünceyi paylaşır. Farklı olarak kitle kültüründeki ideolojik dışavurumların göreceli olarak özerkliğini varsaymaktadır. Radikal feminizmin toplumsal cinsiyet eşitsizliğine ilişkin vurgusunu da desteklemektedir. Ataerkillik en az sınıfsal baskı kadar önemlidir ve kadınların özgürleşmesi yolunda destekçi siyasal gruplara ihtiyaç vardır. Sosyalizmin başlıca sorunlarından birisi kadın sorunlarıdır. Buna göre kadınların üremeden sorumlu oldukları yönündeki düşünce olduğu sürece ulusal ve uluslararası ekonomiler içindeki marjinallikleri devam edecektir (Tür, Koyuncu, 2010: 13). Bu görüşe göre kadın-erkek ilişkisindeki eşitsizlik, işçi sınıfı ile sermaye sınıfı arasındaki üretim ilişkisi çerçevesinde açıklanabilir. Bu yüzden cinsiyete dayalı bir işbölümü analizinden çok kapitalizmin işleyişi açısından ele alır. Kadının toplumsal olarak ezilmesi emek-sermaye sömürüyle yakından ilişkilidir.

¹²Yörük, A., “Feminizm/ler”, Sosyoloji Notları Dergisi, İstanbul, 2009, s.63.

Bundan dolayı kadını ele alırken önce toplumsal sınıf analizinin yapılması gerektiğini savunurlar. Çünkü bireylerin toplumsal konumları sınıfsal konumlarının bir yansımasıdır (Suğur vd. 2008: 11).

Margaret Fuller'ın "Kadın" adlı eseri, bir diğer görüş olan kültürel feminizmin başlangıcı varsayılır. Kadının doğurganlık ve toplumsallaşma süreci ile erkekten farklı olduğunu söylerler. Onlara göre kadın özgürlüğüne toplumdaki kültür yapısının değişmesiyle ulaşacaktır. Kadınların kendini geliştirmesine, eleştirel bakış açısına ve kadınların konuşma yeteneğine vurgu yapmışlardır. Ayrıca Fuller kadının özgüveni yükseldikçe patriyarkal sisteme karşı gelmesinin kolaylaşacağını söylemektedir (Adaçay, 2014: 78).

1920-1960 yılları arasında ortaya çıkan varoluşçu feminizm ise, feminist hareketlerde zirve dönemini yaşamıştır. Simone de Beauvoir'ın, İkinci Cins (1949) adlı eseri ile kadınların neden ikinci planda olduğu sorusu varoluşçu feminizmin sorgulanmasının başlangıcıdır. Erkeğin benlik duygusu ve kadının ötekileştirilmesi vurgulanmıştır. Ataerkil yapıda ki toplumlarda kadının erkeğe göre duygusal, güçsüz ve bağımlı görülmesinin nedenlerini ve çözümlerini konu almıştır.

Radikal feminizm ve toplumsal anarşist feminizm ortak konular kümesi ile ilgilidir. Bu kümede, çekirdek aileye alternatifler, kişinin bedeni üzerindeki egemenliği, eğitimde ve işyerinde kalıplaşmış cinsiyetlerin sonlandırılması, erkeğin kadın üzerindeki otoritesine son verilmesi, baskıcı, duygusal ilişkilere son verilmesi ve durumcu düşüncenin tabiriyle günlük hayatın yeniden keşfedilmesi bulunmaktadır (Ehrlich, 2006: 1-14).

Başka bir yaklaşım olan siyah feminist kadınlara göre batılı beyaz kadınlar kendilerine karşı önyargılıdır. İlk olarak beyaz kadınlar siyah kadınların güçlü olduğu efsanesine inanırlar. Bu efsanenin altında yatan düşünce batılı beyaz kadının bilinçaltında siyah kadını köle olarak görmesidir. Bu bilinçaltı siyah erkeği siyah kadının babası konumuna sokar. Siyah feministlere göre orta sınıf batılı beyaz kadının bu düşüncesi asla yok olmayacaktır. Hatta bazı siyah feministlere göre onlara sorun yaratan asıl güç beyaz kadınlardır (Çaha, 2013: 156).

Son yaklaşım post modern feminizm ise yapısal, radikal ve liberal feminizmleri eleştiren bakış açısına dayanmaktadır. Eleştirinin temeli diğer feministlerin kendi arasındaki farklılıklara yeterince vurgu yapmamasına dayanmaktadır. Ayrıca yerellik, kültür gibi kavramları esas almaktadır. Bunun temelinde tüm kadınları kapsayan bir kategorinin bulunmadığı anlayışı inancı vardır. Batılı beyaz kadınlarla doğulu siyah kadınlar farklı olduklarından farklı çözümler sunulmalıdır. Son olarak bu görüşe göre cinsiyet sabit değil akışkan bir kategoride yer almaktadır (Altınbaş, 2006: 21-52).

2. TÜRKİYE'DE SOSYAL KURUMLAR AÇISINDAN FEMİNİZM

Sosyal hayatta cinsiyetin farklılık meydana getirmesi söz konusu olmadan, kişiler yaşam alanlarında birlikte olmak durumundadır. Ancak yaşam ve üretim alanlarının kadına ve erkeğe tanıdığı hak ve insiyatifler aynı koşulda değerlendirilmeye imkan vermeyebilir (Tanilli, 2010: 133). Bu yüzden bu alanların kadın ve feminizm çerçevesinde ayrı ayrı incelemekte yarar görülmektedir.

a. Ailede Kadın

Aile sosyal bir kurumdur, en küçük toplumsal birimdir ve kişinin güven duygusunu oluşturduğu yuvasıdır. Aile dar anlamıyla; anne, baba ve çocuklardan meydana gelen bir kurumdur. Geniş anlamıyla ise akraba olan herkesi içine alan bir kurumdur. Aile biyolojik, psikolojik ve sosyal bağların kişileri birbirine kuvvetle bağladığı sosyal bir kurumdur (Güney, 2008: 86).

Sosyolojik açıdan gelişim ve değişimden en çok etkilenen ve bunu en hızlı biçimde içselleştiren kurumdur. Bunun en belirgin kısmı kadının annelik rolünü üstlenmesidir. Bu rolüyle kadın, ailenin oluşumu ve sağlıklı yaşam sürmesi anlamında bağlayıcı bir işleve sahiptir. Buna rağmen hem aile içinde hem de kamusal yaşamda ikinci sınıf insan muamelesi görmekten kurtulamamış olan kadın için köklü reformlara gerek vardır (Bayar, 2009: 162). Aile geleneksel olarak kadının hayatının merkezi ve cinsiyet eşitsizliğinin temel sebebi olarak kabul edilir (Walby, 2014: 99).

Aile Türkiye’de yaygın ve alternatifsiz bir kurumdur. Öyle ki ekonomik işlevini bitirdiği zaman bile, üreme, sevgi ve güvenlik, üreme ilişkilerinin tek şekli olarak kalmaktadır. Dolayısıyla kadının aileden bağımsız kimlik tanımlaması imkansızlaşmaktadır (Tekeli, 1982: 48-66). Bu yüzden Türkiye’de feminizm konusuna aileden bağımsız olarak değinilemez.

Modern Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulmasından sonra poligaminin yasaklanması ve medeni nikahın zorunluluğu, eşlerde her ikisinin de boşanma hakkına sahip olması, kadına seçme ve seçilme hakkının verilmesi, kadının aile ve toplumsal cinsiyet alanlarında aldığı yolun başlangıcını oluşturmaktadır (Bayar, 2009: 164). Ayrıca malların yönetimi ve mirasın paylaşılmasında eşlere eşit hak tanınmıştır. Kadın ve erkek ekonomik alanda eşit haklardan yararlanmaya başlamışlardır.

b. Dinde Kadın

Feminizm dinler tarihi içerisindeki geleneksel metodolojileri bilimsel bir şekilde kendi kavramsal bağlamı içinde eleştirmektedir. Onlara göre dinler tarihi erkeğin dindar olarak ne yaptığını genelleştirerek anlatan, kadının ise yaptıkları sorunlu konuları ele alan dolayısıyla erkeği öne çıkaran katı bir söyleme sahiptir. Feminizm dinlerde ki iki düşünceden kurtulmak için mücadele vermektedir. Birincisi başta inanç ve kurumlar olmak üzere çeşitli fenomenler üzerindeki erkek egemenliği, ikincisi ise erkeğin kadından üstün olduğuna dair meşruluk veren kurallardır (Young, 1999: 7-30). Son olarak bazı feminist düşünürlerle göre feminizmin üç temel göreve vardır. Birincisi kadınla ilgili sembolik temsillerin günlük hayatına etkisini araştırmak ve kadının dini dil ve düşünce içerisindeki güç, temsil ve otoritesine vurgu yapmaktır. İkincisi kadının dini statüsünü ve rolünü araştırmaktır. Üçüncüsü ise kadının kadının dini tecrübesini tasvir edip gerektiğinde erkeğin dini tecrübesiyle kıyaslamaktır (Alıcı, 2005: 101).

c. Eğitim Öğretimde Kadın

Kişinin zihniyetinin değişmesinde eğitimin ciddi bir yeri vardır. Eğitim sistemi bozuk olan bir toplum sadece bitkisel hayat sürer. Eğitim sisteminde belli bir amaç güden ve belli bir görüş kazanan toplum tarihi oluşumuna olumlu bir yön kazandırabilir (Arslantürk ve Amman, 2008: 150). Erkek öğrenciler eğitimin üst seviyelerine ulaşmakta daha başarılıdırlar. Sınıftaki etkileşim dinamikleri kızların daha sessiz olma eğilimine göre oluşturulur. Erkek öğrenciler fen ve zanaat konularında daha çok çalışırken, kız öğrenciler ev işi ve sanat konularına yönelmektedirler. Bu şekilde cinsiyete dayalı iş bölümünde ki yetişkin rollerine hazırlanmaktadırlar (Walby, 2014: 147).

Eğitim modernleşmenin mimarı olarak kadınlar ile devletin ilişki kurmasında önemli rol oynamıştır. Devlet kadının yaşamını yasaklama yoluyla düzenlemek yerine eğitim yoluyla düzenlemeye başlamıştır. Devlet Amerikan Koleji, Kız Rüştîyeleri, Kız Enstitüleri ve Kız Sanayi Mekteplerinin eğitimini başlatarak kızların eğitimini yaygınlaştırmaya başlamıştır. Bu sayede hem ev idaresini hem de kamusal alana çıkmak için gereken donanımı öğrenen Türk kadını gündelik hayatında temel değerlerin uygulayıcısı olmuştur. Dolayısıyla toplumu modern bir tarzda çocukluktan başlayarak inşa ettiler (Sancar, 2014: 218-221).

Geleneksel kadın mesleği algısı ülkemizde hala yer almakta olup kadınlar genellikle kadına uygun olabileceğini düşündükleri meslekleri seçmektedirler. Örneğin öğretmenliğin kadın için en uygun meslek olduğu kanısı ülkemizde çok yaygındır. Ebeveynler de kız çocuklarının meslek seçimlerinde bu düşünceyi göz önüne alarak yönlendirmektedirler (Yeter, 2015: 189).

d. Hukukta Kadın

Hukuk en genel anlamıyla normatif yani kurallar bütünü olarak ifade edilmektedir (Avcıkurt, 2009: 3). Hukuk din, ahlak, örf gibi diğer kültürlerle beraber sürekli bir şekilde tarihi değişikliklere bağlı bir varlıktır (Aral, 2010: 2).

Ülkemizde eşitlik kavramı hukuksal anlamda en geniş ifadesini 1982 Anayasasında bulmuştur. Bu maddeye göre (İnceoğlu, 2006: 62):

“Herkes, dil, ırk, cinsiyet, siyasi düşünce, felsefi inanç, din, mezhep ve benzeri sebeplerle ayırım gözetilmeksizin kanun önünde eşittir. Kadınlar ve erkekler eşit haklara sahiptir. Devlet, bu eşitliğin yaşama geçmesini sağlamakla yükümlüdür. Hiçbir kişiye, aileye, zümreye veya sınıfa imtiyaz tanınamaz. Devlet organları ve idare makamları bütün işlemlerinde kanun önünde eşitlik ilkesine uygun olarak hareket etmek zorundadır”.

Küreselleşen dünya ve bilginin evrensel boyuta ulaşır sınır tanımaması, kadının hak ve özgürlük arama mücadelesinin tüm toplumlarda etkili olmasını sağlamıştır (Yeter, 2015: 210).

e. Ekonomide Kadın

Üretim, gelir dağılımı ve tüketim olaylarını bireyin toplumsal yaşamı içinde ele alarak inceleyen ekonomi bilimi, toplumsal yaşamın değerlerine ilişkin yaşam düzeyi, çalışma şartları, sağlık, eğitim gibi insanın her türlü kazanç alanlarına yönelik araştırmalara yer vermektedir (Bilhan, 1996: 230). Kadının toplum için ekonomik rolü önem arz etmektedir. Kadın Sanayi Devrimi ile birlikte ilk kez çalışma yaşamına katılmıştır (Altan ve Ersöz, 2002: 28-30).

Günümüzde neoliberal ekonomi politikalarını ele aldığımızda Türk kadını geleneksel ataerkil söylem ve roller içerisinde tanımlanmaktadır. Bu muhafazakar düşünce kadının emeğini aile içerisinde değerli görmektedir. Mevcut siyasi yapı evlilik, doğurganlık gibi konulara vurgu yaparken kadını ev dışı alanda görünmez kılan bir kadın politikası oluşturmaktadır (Ziya ve Korkut, 2016: 241-267).

f. Siyasette Kadın

Siyaset devlet yönetimine ilişkin toplumsal ve kişisel girişimler doğrultusunda kişinin eylem ve davranışlarının tamamıdır. Otorite ve iktidar siyasetin kalbidir. Weber'e göre iktidar insanları arzu etmedikleri şeyleri yapmaya zorlayabilmektir. Otorite ise kurumsallaşmış ve yönetilenler tarafından uygulanan meşru iktidardır (Bozkurt, 2010: 214-215).

Siyasal etkinlikler alanı toplumsal cinsiyet ayrımcılığının en fazla yaşandığı alanlardan birisidir. Siyasal yaşam erkek egemen değerlere göre şekillendiği için kadın siyasetten dışlanmaktadır. Kadınlar siyasal haklar bakımından birçok yerde ikinci derecede etkin olmaktadır (Göçmener, 2008: 36). Kadın hareketinin en temel görevi, kadının temel insan haklarının da kamu sorumluluğu ilkesi gereğince hukuksal olarak korunmasıdır. Kadın hakları mücadelesi kadının eşit vatandaş olarak mevcut insan haklarından gerçekten yararlanması ve mevcut sorunları çözecek yeni tür kadın haklarını elde edebilmelerini sağlamayı içermektedir (Sancar, 2009: 119-132).

g. Kültür Sanatta Kadın

Kültür erkeğin ve kadının doğasını değiştirip farklı şekillerde ortaya çıkmalarının temelini oluşturmaktadır. Kadının farklı kültürler içerisindeki rolünü, statüsünü ve otoritesini esas alan materyalist feminizm ve iktidar-sınıf bağlamında karşılaştırmalı olarak cinsiyetin tarihsel olmasını kabul eden feminizm olmak üzere farklı anlayışlar bulunmaktadır (Alıcı, 2005: 81-110).

Kişi doğumla kazandığı cinsiyet kimliğini daha sonra toplumsal yaşantısında kazandığı özelliklerle birleştirir. Böylece kişi kendisi hakkındaki düşüncesini, toplumun ortak inanış ve değerlerini göre şekillendirir (Kaçar, 2007: 7). Buna bağlı olarak çocukken oyunlar ve oyuncaklar da cinsiyetlidir. Örneğin erkek çocuklarına araba alınırken kız çocuklarına bebek alınmaktadır. Okudukları dergi ve kitaplar da cinsiyet kimliklerini ayrıştırmaktadır. Yayınlarda erkekler babalarına yardım ederken kızlar annelerine ev işinde yardım ederken resmedilmiştir (Walby, 2014, 46).

SONUÇ

Feminizm 1980'lerden itibaren tüm alanlarda önem kazanmıştır. Geleneksel erkek egemen anlayışından dolayı kadın daima arka planda tutulmaya çalışılmıştır. Bu düşünceye karşı çıkan ve hakları için mücadele eden kadınlar; siyasi, akademik ve kültürel olarak tepkilerini ortaya koymuşlardır. Cinsiyet eşitsizliğini savunan teorileri incelediğimizde soruna kaynaklık eden nedenlerinde değiştiği görülmektedir.

Öncelikle liberal teoriye göre insanlar cinsiyetine göre ayrılmamalı çünkü akıl cinsiyete göre değişmez. Radikal teori erkek egemenliğine karşı çıkmaktadır ve sorunun temelinde kadına yönelik baskının olduğunu savunmaktadır. Sosyalist teori sorunu kapitalizmde eşit olmayan ekonomik ilişkilerden yola çıkarak açıklamaktadır. Kültürel teori biyolojik farklılıklardan kaynaklanan ayrılıkların olumlu bir şekilde değerlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Varoluşçu teori kadına verilen rollerin toplumsal önyargı ve geleneklerden geldiğini savunmaktadır. Kadın bu düşünceyi aşır gelişiminin nasıl olacağı hakkında sorumlu ve özgürdür. Siyah feminist teori kadının temel hak ve özgürlükleri konusunda mücadele vermektedir. Irkçılık

problemini önemsemeyen teorileri eksik bulmaktadır. Post modern teori evrensel değerleri kabul etmemektedir. Kültür, yerellik gibi kavramları esas almaktadır. Bu yüzden tüm kadınları kapsayan genel bir feminist teorinin mümkün olmadığını iddia etmektedir.

Türkiye’de feminizmin ortaya çıkış nedeni dini, siyasi, sosyal, kültürel ve ekonomik sebeplerdir. Kadınların bir kısmı kendilerine din önderliğinde bir hayat seçerken diğer bir kısım da kendilerini laik olarak tanımlamaktadır. Bu yüzden kadınlar kendi içlerinde bütünlük sağlayamamışlardır. Dolayısıyla kadın hareketlerinin etkisi sınırlıdır. Kadın hakları süreç içerisinde bu iki grubu içine alarak genişlemektedir. Bunun etkisiyle kadının toplumda ki yeri de her geçen gün sağlam adımlarla güçlenmektedir.

KAYNAKÇA

- 1.Adaçay, F., *Toplumsal Cinsiyet ve Kalkınma*, İstanbul: Ekin Basım Yayın Dağıtım, 2014.
- 2.Ağaoğlu Canay, H.D., *Kadın Suçluluğu Feminist Bakış Açısından Kavramsal Bir İnceleme*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2004.
- 3.Alıcı, M., *Mutfakta Pişir Mutfakta Ye: Çağdaş Dinler Tarihi Metodolojisiinde Feminist Yaklaşım*, Milet ve Nihal, Sayı 2, Cilt 2, İstanbul, 2005.
- 4.Altan, Ş., Ersöz, A., *Kadının Çifte Yükümlülüğü*, Kadın ve Sosyal Hizmetler Müsteşarlığı Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü Bülteni, Ankara, 2002.
- 5.Altan Yörük, *Feminizm’ler*, Sosyoloji Notları Dergisi, İstanbul, 2009.
- 6.Altınbaş, D., *Feminist Tartışmalarda Liberal Feminizm*, Kadın Araştırmaları Dergisi, İstanbul, 2006.
- 7.Aral, V., *Hukuk ve Hukuk Bilimi Üzerine*, 12 Levha Yayınları, No. 122, İstanbul, 2010.
- 8.Arslantürk, Z., Amman, T., *Sosyoloji*, Çamlıca Yayınları, İstanbul, 2008.
- 9.Avcıkurt, C., *Turizm Sosyolojisi*, Detay Yayıncılık, Ankara, 2009.
- 10.Bayar, H., *Sosyoloji*, Usak Yayınları, Ankara, 2009.
- 11.Bilhan, S., *Eğitim Sosyolojisi*, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Yayınları, Ankara, 1996.
- 12.Bozkurt, V., *Değişen Dünyada Sosyoloji*, Ekin Basın Yayın Dağıtım, Bursa, 2010.
- 13.Çaha, Ö., *Women and Civil Society in Turkey, Women’s Movement in a Muslim Society*, Ashgate Publishing, Burlington, 2013.
- 14.Donovan, J., Aksu, B. (çev.), *Feminist Teori*, İstanbul, İletişim Yayınları, 2001, s.148.
- 15.Ehrlich, C., *Sosyalizm, Anarşizm ve Feminizm*, Kara Kızıl Notlar, Ekim- Kasım- Aralık, 2006. <http://www.libcom.org/library/socialismanarchismfeminismcarolehrlich>
- 16.Göçmener, S., *A.B. Uyum Sürecinde Türkiye’de Kadın Erkek Eşitliği*, Bahçeşehir Üniversitesi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) İstanbul,2008.
- 17.Güney, S., *Davranış Bilimleri*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2008.
- 18.Heywood, A., Özdemir, H.; Uslu, N. (çev.) *Küresel Siyaset*, İstanbul, Adres Yayınları, 2013.
- 19.İnceoğlu, S., *Türk Anayasa Mahkemesi ve İnsan Hakları Avrupa Mahkemesi Kararlarında Eşitlik ve Ayrımcılık Yasağı*, Çalışma ve Toplum Dergisi, Sayı 4, İstanbul, 2006.
- 20.Kaçar, Ö., *Toplumsal Cinsiyet ve Kadının Konumu: Türkiye’de Yakın Zamandaki Değişimi Anlamak*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Afyon, 2007.
- 21.Kırca Schroeder, S., *Popüler Feminizm*, Bağlam Yayıncılık, İstanbul, 2007.
- 22.Örs, B., *Modern Siyasal İdeolojiler*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Üniversitesi Yayınları, 2009.
- 23.Sancar, S., *Türkiye’de Feminizmin Siyasal Bilimlere Etkisi*, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Sayı 40, İstanbul, 2009.
- 24.Sancar, S., *Türk Modernleşmesinin Cinsiyeti- Erkekler Devlet*, Kadınlar Aile Kurar, İletişim Yayınları, İstanbul, 2014.
- 25.Suğur, S., Demiray, E., Eşkinat, R., Ağaoğlu, E., *Toplumsal Cinsiyet*, (Ed.) Gürsel Yaktıl Oğuz, Toplumsal Yaşamda Kadın içinde, TC Anadolu Üniversitesi Yayını No.1700, Eskişehir, 2008.

- 26.Tanilli, S., *Ne Olursa Olsun Savaşıyorlar*, Cumhuriyet Kitapları, İstanbul, 2010.
- 27.Tekeli, Ş. *Kadınlar ve Siyasal Toplumsal Hayat*, Birikim Dergisi, İstanbul, 1982.
- 28.Tür, Ö., Aydın, Koyuncu, Ç., *Feminist Uluslararası İlişkiler Yaklaşımı: Temelleri, Gelişimi, Katkı ve Sorunları*, Uluslararası İlişkiler Dergisi, Cilt7, Sayı 26, Ankara, 2010.
- 29.Walby, S., *Patriyarka Kuramı*, Dipnot Yayınları, Ankara, 2014.
- 30.Yeter, E., *Toplumsal Cinsiyet Bağlamında Kadın Özneliği ve Din*, Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, Cilt 15, Sayı 2, Adana, 2015.
- 31.Young, K., *Having Your Cake and Eating It Too: Feminism and Religion*, Journal of the American Academy of Religion, 1999.
- 32.Ziya, H., Korkut, U., *Hutbelerde Toplumsal Cinsiyet Söylemlerinin Yapılandırılması*, Koç-Kam Araştırmaları Dizisi 1, Koç Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2016.

TÜRKİYE’DE FİNANSAL KIRILGANLIK HİPOTEZİNİN ANALİZİ

Özet

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinin kırılganlığını artıran faktörlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla ilk olarak finansal kırılganlık, piyasa aksaklığı ve finansal istikrarsızlık ele alınmıştır. Çalışmanın temelini oluşturan Minsky’nin finansal kırılganlık hipotezi açıklanmıştır. Ardından finansal kırılganlık sonucu oluşan finansal krizden bahsedilmiştir. Bu bağlamda finansal krizlere neden olan faktörler, finansal kriz türleri ve finansal krizleri açıklamaya yönelik geliştirilmiş modeller ele alınmıştır. Son olarak Türkiye ekonomisini kırılganlaştıran unsurların tespit edilmesi ve bulguların değerlendirilmesi için probit ve logit modeller ile 1990:01-2018:12 dönemleri incelenmiştir. Değişkenler türlerine göre finansal, dışsal ve içsel olarak tanımlanmış devamında anlamlılıklarına bakılmıştır. Ardından çoklu kombinasyon yapılmıştır. Her iki test sonucu da değişkenlerde yaşanan artışın krizin var olma durumunu göstermiştir.

Anahtar Sözcükler:Minsky’nin Finansal İstikrarsızlık Hipotezi, Finansal Kırılganlık, Probit Model, Logit Model.

ТУРКИЯ РЕСПУБЛИКАСЫНДА ФИНАНСЫЛЫК СТАБИЛДҮҮЛҮК ГИПОТЕЗАСЫНЫН АНАЛИЗИ

Аннотация

Бул изилдөөдө Туркия Республикасынын экономикалык көрсөткүчтөрүнүн төмөндөөсүнө себеп болгон факторлорду аныктоо максаты каралды. Изилдөө ишибиздин негизгиси катары финансылык стабилдүүлүк менен биргеликте, базар экономикасына жана каржынын туруксуздукка басым жасалды. Макалада финансылык солгундоо, базар экономикасына жана финансылык туруксуздукка өзгөчө маани берилди. Минскийдин “финансылык стабилдүүлүк гипотезасы” методологиялык негиз катары колдонулду. Финансылык солгундоонун натыйжасында пайда болгон финансылык кризиске көңүл бурулду. Бул өңүттөн, финансылык кризиске батырган негизги фактордук себептерди аныктоо менен бирге, анын түрлөрүнө жана ошондой эле финансылык кризистин жогунда багыт алган белгилүү моделдер ортого коюлду. Туркиядагы экономиканы солгундаштырууга себеп болгон элементтерди ачыктоо алкагында пробит жана логит моделдери менен 1990:01-2018:12 доорлору талдоого алынды. Өзгөрүү түрлөрүнө караганда экономиканын импорттук жана экспорттук тарабына көңүл бурулду. Андан соң бир канча анализдер жүргүзүлдү. Аталган анализдик тесттер кризистин көбөйүү абалын натыйжалар берет.

Негизги сөздөр: Минскийдин экономикалык стабилдүүлүк гипотезасы, финансылык солгундоо, пробит модели, логит модели.

1.GİRİŞ

Ekonomik kırılganlık, finansal piyasalarda aksaklık gibi finans piyasasını ilgilendiren olumsuzlukları belirtmek için kullanılan ancak bu kavramlardan farklı bir durumu ifade eden Minsky’nin hipotezi ile gündeme gelen bir olgudur. Ekonomiyi krize hazırlayan aşamalar finansal istikrarsızlık, piyasa aksaklığı ve finansal kırılganlıktır. Minsky’nin finansal istikrarsızlık hipotezi Genel Teori’yi destekleyici niteliktedir. Hipotez sistem davranışı üzerinde borç etkisini önemsemektedir. (Korkmaz ve Yamak, 2015: 54). Ekonominin sahip olduğu finansal rejimlerin dengesiz yapısı, finansal istikrarsızlığın temelini oluşturur. Ortodoks para miktar teorisinin aksine, bankaların finansal faaliyetlerde bulunmasının amacı kâr elde etmektir. Bankalar satın aldıkları varlıklarda ve pazardaki yükümlülüklerinde yenilik yapmaya çalışan borç tüccarlarıdır. Kâr güdüsü ve finansal sistemin risk alınmasını kolaylaştıran yapısı, finansal istikrarsızlığa neden olmaktadır. (Minsky 1992: 1-6).

Finansal piyasaların önemli sorunlarından birisi asimetrik bilgidir (Sarılı, 2016: 183). Genelde kredi piyasasında meydana gelen finansal krizleri açıklamak için kullanılır. Finansal sözleşmede taraflar arası bilgi farklılıklarına odaklanır ve mali yapının ekonomiye etkisini inceler. Borçlular borç verene göre daha avantajlı durumdadırlar. Bu avantaj ters seçim ve ahlaki riziko problemlerine neden olur (Mishkin, 1996: 3).

Bir diğer önemli nokta olan finansal kırılganlık, Minsky tarafından geliştirilmiştir. Fisher ve Keynes tarafından öne sürülen düşünceye göre yatırımların borçla finanse edilmesi, piyasaları istikrarsız dolayısıyla kırılgan hale getirir (Boğa, 2017: 5). "*Ekonomide değişen şeyin ne olduğu*

sorusunu anlamak için, başlangıçta kâr eden iş adamları ve bankacıların (finans aktörleri) sistemi nasıl kırılgan hale getirdiklerini anlamak gerekir" ifadesinde piyasayı kötüleştiren noktanın kâr amacı güden kapital sistem olduğu ileri sürülmüştür. Minsky ekonomiyi istikrarsızlaştıran faktörler doğrudan kapitalist sistemin karmaşık yapısı olduğunu ileri sürer. Yeniliklerin finansal enstrümanlara yansması ekonomiyi krizlere karşı hassaslaştırır. İktisadi yapıdan dolayı kırılganlığın uzun vadede ortaya çıktığını ve kaçınılmaz bir durum olduğunu öne sürmüştür (Minsky, 1986: 11-78). Borçlanmalardan dolayı likidite darlığına düşüldüğünde, borçların geri döndürülememesi balonun patlaması sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Devamında zararına satışlar ve varlık fiyatlarının düşmesi yaşanmaktadır (Minsky, 1976: 13-14). Ülkenin yapısına göre kırılganlığın derecesi değişmektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde şok sonrası ekonominin toparlanması daha fazla zaman alırken; daha az kırılganlığa sahip olan ülkelerde toparlanma süresi daha kısa sürmektedir (Bayraktar ve Elüstü, 2016: 11). Ayrıca piyasanın güvenlik boyutuna ve gücüne göre kırılganlığın şiddeti belirlenir. Ponzi ve spekülasyon finansmanın ağırlığı fazlaysa ve ekonomide toplam güven marjı ne kadar küçük ise finansal kırılganlığın şiddeti artmaktadır (Minsky, 1986: 233).

Son olarak ekonomik kırılganlık endeksinde değinecek olursak ilk olarak 2000 senesinde yayınlanan kişi başı GSYİH'ye beşeri sermayenin eklenmesiyle oluşturulan, Birleşmiş Milletler Kalkınma Politikası Kurulu'nun az gelişmiş ülkeleri tanımlamak için kullandığı kırılganlık endeksidir. Bu endeks 2006 yılından itibaren 3 yılda bir yayımlanmaktadır (Cariolle, 2011; 5). Kırılganlık özellikle LCD'leri belirlemek için faydalıdır.

2.FİNANSAL KRİZLER

Mishkin'e göre finansal kriz (1996: 39); *"Elverişsiz seçim ve ahlaki tehlike sorunlarının ileri boyutlara varması ile fonların en verimli yatırım olanaklarını ekonomik birimlere yönlendirmedeki etkinliğini kaybetmesi sonucu finansal piyasalarda ortaya çıkan doğrusal olmayan bir bozulmadır."* Finansal krizlerin nedeni; döviz sisteminin belirlenmesindeki hatalar, finansal serbestleşme ve finansal yapıdaki zayıflıklar, yanlış makro ekonomik politikalar, ekonomideki belirsizliğin artması, faiz oranlarındaki değişim ve bilançoların bozulmasıdır. Finansal krizlerin sınıflandırılması tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1: Finansal Krizlerin Sınıflandırılması

Krizin Nedenlerine Göre	Krizin Çıkış Noktasına Göre	Krizin Ölçeğine Göre
- Varlık fiyatları balonunda çöküş - Makro ekonomi politikalarının tetiklediği finansal krizler - Ahlaki tehlikenin tetiklediği finansal krizler - Spekülatif balon patlaması - Genel düzeni bozan çalışmalar - Finansal panik - Döviz kurunda spekülatif ataklar	- Para Krizi - Borç Krizi (Kamu) - Bankacılık Krizi - Enflasyon Kriz - Ödemeler Dengesi Krizi	- Yayılan Finansal Krizler - Sistematik Finans Krizleri - Uluslararası Finansal Krizler

Kaynak: Racickas ve Vasiliauskaite, 2012: 38

Finansal krizleri birbirinden beslenmesi belirtilmesi gereken bir diğer konudur. Yani; Banka Krizleri↔Sistematik Krizler↔Borç Krizleri↔Döviz Kuru Krizleri. Bu krizlerin ne olduğuna değinecek olursak ilk olarak **banka krizleri** bankaların yükümlülüklerini, öz kaynaklarını ve varlıklarını etkin yönetememesinden dolayı, mevduat sahiplerinin sermaye ve tasarruflarını çekme talebinde bulunmasıyla, bankaların likidite sıkışıklığına düşerek finans kurumlarının birleşmesi, kapanması ya da kamu tarafından devralınmasıyla sonuçlanan kriz türüdür (WB, 2016; Sahiti vd, 2013: 3132).

Değineceğimiz ikinci finans krizi türü olan **sistemik finans krizleri** ülke ekonomisinin sosyal ve politik yapısından kaynaklanmaktadır. Finansal sistemin kredi dağıtımı, banka ve para

krizlerinin eş-anlı yaşandığı gibi önemli işlevlerinin sektöre uğradığı kriz türüdür (Delice, 2003: 62; Yücel ve Kalyoncu, 2010: 56). Finansal kurumların ödeme sıkıntısına düşmesi, menkul kıymetler piyasasındaki ani çöküşler, beklentilerin belirsizliği krizin ana göstergeleridir (Sevim, 2012: 10). Bu kriz türünün sonuçları ana hatlarıyla (Reinhart ve Rogoff, 2010: 285-286);

- Üretim ve işsizlik oranlarında düşüşler yaşanmaktadır.
- Üretimde uzun süren ve derin daralmalar yaşanmaktadır. Bu durum kamu borçlarının ciddi oranda artmasına neden olmaktadır.
- Hisse senedi fiyatlarında düşüşler yaşanmaktadır.
- Reel konut fiyatlarında düşüşler yaşanmaktadır.
- Varlık piyasalarında uzun süren ve derin çöküşler yaşanmaktadır.
- Bazı ülkelerde faizler arttığı için borçlanmanın maliyeti de artmaktadır.
- Hükümetler vergi gelirlerinde sıkıntı yaşamaktadırlar.

Bir diğer finans krizi **iç-dış borç krizidir**. Dış borçlanma krizi, finansmanın dış kaynaklarca temin edilmesi ve vadesi gelen borçların ödenememesi halinde, ülkelerin daha yüksek faizle borçlanması sonucu oluşan krizdir. İç borç krizinde ise dış borçlanmadan farklı olarak, banka mevduatlarının dondurulması ve mevduatlarının zorla yerli paraya çevrilmesi mümkündür (Reinhart ve Rogoff, 2010: 59).

Son kriz türü **döviz kuru krizleridir**. Döviz kurunda meydana gelen spekülasyon hareket sonucu ülkenin revalüasyon/devalüasyon gibi bir uygulama yapmasıyla sonuçlanan süreçtir (The Global Economy, <http://www.theglobaleconomy.com/guide/article/74/> Erişim: 05.03.2019). Ülkede eş-anlı olarak kısa vadede bankacılık ve enflasyon krizleri de yaşanabilir. Döviz kuru krizi yaşayan bir ülke aynı zamanda, kısa vadede bankacılık ve enflasyon krizlerini veya iç-dış borçların ödenememesi de yaşayabilmektedir (Reinhart ve Rogoff, 2010: 309).

Krugman (1979) döviz kuru krizlerini açıklamak için, **Birinci Nesil Kriz Modelini** oluşturmuştur. Temel makro değişkenlerdeki bozulmaların krize işaret etmesi Birinci Nesil Kriz Modelinin tahmin edilebilir olduğunun ifadesidir. Bu model zamanla yeni döviz krizlerini açıklamakta yetersiz kalınca, Obstfeld (1994) **İkinci Nesil Kriz Modelini** geliştirilmiştir. Belirsizlik halinde iktisadi ajanların beklentilerinin ekonomiyi önemli boyutta etkileyebileceğine dikkat çekmektedir. Modelin iki temel özelliği geleceğe dair kendi kendini besleyen beklentiler ve çoklu dengedir. (İTO, 2001: 24). 1997/98 Asya Krizlerini iki modelde açıklamakta yetersiz kalınca **Üçüncü Nesil Kriz Modeli** geliştirilmiştir. Krugman (1998) bu modelde ilk iki modelden farklı olarak önce bankacılık ardından para krizlerinin yaşandığını vurgulamıştır.

3. LİTERATÜR TARAMASI

YAZAR	DÖNEM	DEĞİŞKEN	SONUÇ
Frankel & Rose (1996)	1971-1992	Dış kaynaklı değişkenler (uluslararası rezerv/ithalat, cari işlemler/GSYİH, dış borç/GSYİH, reel döviz kuru); iç değişkenler (bütçe/GSYİH, kredi artışı, GSYİH büyüme oranı), borç kalemi (ticari banka, imtiyazlı, değişken faizli, kısa vadeli, kamu ve çok taraflı).	Krizlerin, doğrudan yabancı yatırımları azalttığı, yerel kredi büyümesinin arttığı ve rezervlerin düştüğü dönemlerde meydana geldiği sonucuna varılmıştır.
Hardy & Pazarbaşıoğlu (1999)	1980-1997	GSYİH büyümesi, özel tüketim ve yatırımdaki büyüme, reel mevduat faiz oranı, kredi hacmindeki, sermayedeki artış, enflasyon, reel döviz kurundaki değişim, ithalat.	Yüksek enflasyon ve faiz oranlarının kriz riskini artırdığını ve GSYİH'deki düşüşün banka sektöründe kredi kanallarıyla belirleyici unsur olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca tüketimdeki artışın kriz öncesi öncü bir

			gösterge olabileceği sonucuna varılmıştır.
Güneş & Akkaya (2004)	2003-2007	Tesadüfi olarak seçilen altın fiyatı, dış borç stoku, ithalat, ihracat, devletin nihai tüketim harcaması, GSYİH, iç borç stoku, TCMB döviz rezervi, TCMB altın rezervi, TCMB dış yükümlülükler, REK, TÜFE, ÜFE, parasal durum, uluslararası rezervler, yurtiçi kredi hacmi ve FBE.	2004'ün 3. Çeyreğinde, 2005'te ve 2006 senelerinde kriz belirtileri kısmen saptanabilmiştir. 2008 Mortgage Krizi'nin Türkiye Ekonomisi üzerindeki etkisinin sınırlı olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.
Gerni vd, (2005)	1990:01 - 2004:10	Reel döviz kurlarındaki değişim, M2Y'nin M2'ye oranı, rezervlerde değişim oranı, enflasyon oranı, borsa indeksi, kamu gelirlerinin giderlerini karşılama oranı, sanayi üretim indeksi, ihracatın ithalatı karşılama oranı, net hatadaki değişim oranı, ABD ve Türkiye + reel faiz oranı farklılığı.	1990 sonrası kriz nedeninin liberalizasyon hareketlerinden kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.
Kaya & Yılmaz (2007)	1990-2002 ve 2003-2005	M2Y para arzının GSYH içindeki payı, bütçe dengesinin GSMH içindeki payı, kısa vadeli dış borç stokunun GSMH içindeki payı, dış ticaret dengesinin GSMH içindeki payı, reel döviz kuru değerlendirme oranı.	Kullanılan tüm değişkenlerin katsayısı pozitif artmıştır ve değişkenlerdeki artışın krizi artıracak bulgusuna ulaşılmıştır.
Tarkun (2012)	1992:01 ve 2011:11	Bileşik öncü göstergeler, iç borç stoklarından tahvil, yurtiçi mevduat bankalarının kredi hacmi, Londra altın satış fiyatı, sanayi üretim indeksi, piyasada bulunan madeni para, para arzı (M2), piyasada bulunan banknot, İMKB, brüt rezervlerin ithalatı karşılama oranı, dolar kuru, Cumhuriyet altını fiyatı, dış krediler.	Sanayi üretim indeksi, Londra altın fiyatı, madeni para, banknot, para arzı, bileşik öncü göstergeler, brüt rezerv/ithalat, dış kredi ve dolar kurunun düştüğü, yurtiçi mevduat bankalarının kredi hacmi, tahvil ve cumhuriyet altın fiyatlarının ise arttığı geçtiği durumlarda kriz ihtimalinin arttığı tespit edilmiştir.
Yamak & Korkmaz (2015)	1987-2007 ve 1998-2012	Kredi/gelir oranı, reel GSYİH'nin 6 çeyreklik hareketli standart sapması.	Minsky Hipotezi'nin Türkiye'de geçerli olmadığı, ikinci dönem için ekonomik istikrarsızlığın, dış kredi/gelir dikkate alındığında finansal istikrarsızlığa neden olabildiği, iç kredi/gelir dikkate alındığında finansal istikrarsızlığın ekonomik istikrarsızlığa neden

			olabildiği sonuçlarına ulaşmıştır.
Boğa (2017)	1992-2014	Yurtiçi kredi büyümesi/GSYH, M2/Uluslararası rezervler, dış borç/GSYH, dış ticaret dengesi/GSYH, REK.	Doğrudan yabancı yatırım ve portföy yatırımlarında değişkenlerin modeli açıklama gücü zayıf olduğu anlaşılmıştır. Finansal kırılganlık değişkenleri ve uluslararası sermaye akımları arasında güçlü bir ilişki yoktur.

4.METODOLOJİ

1.1. PROBIT MODEL

Fayda teorisine ve rasyonel seçim yaklaşımlarına dayanmaktadır. Birikimli dağılım fonksiyonunun normal olamamasından dolayı tahmin yapılması için fonksiyonun tersi alınarak doğrusallaştırılır (Güriş ve Çağlayan, 2005: 659 / 685). Probit modelde P olasılık değerleri 0-1 arasında kalmaktadır ve hata terimleri normal dağılıma sahiptir. Bağımlı değişken, nitel değerlerden oluşmaktadır. Kriz varsa Y=1, kriz yoksa Y=0 olur (Hsiao, 2003: 224).

1.2. LOGİT MODEL

Bu modelde bağımsız değişkenin değeri sonsuza giderken, bağımlı değişken 1'e asimptottur (İnal vd, 2006: 57-58). Logit modelde aynı zamanda P olasılık değerleri doğrusal olasılık modelin aksine 0-1 arasında kalmaktadır. Bağımlı değişken nitel değerlerden oluşur. İki durumlu (var-yok, kız-erkek, öğrenci-mezun vb...) bağımlı değişken modele dummy değişkeni eklenmektedir (Gujarati, 1995: 297). Dummy değişkeni genellikle 0 ve 1 değerlerini alır. Kriz varsa Y=1, kriz yoksa Y=0 olur.

Bu çalışmada veriler aylık olarak kullanılmıştır. Kriz öncesi süreçte aylık verilerin kullanılması avantaj sağlamaktadır. Ancak verilere ulaşmanın zorluğundan dolayı modelin oluşturulması kısıtlanmaktadır. Bu durum göz önüne alınarak veri seti oluşturulmuştur. Veri seti OECD, IMF (IFS), TCMB, TÜİK'ten temin edilmiştir. veri seti 1990:01 – 2018:12 dönemini kapsamakta olup mevsimsellik ve durağanlık tespiti araştırması yapılmıştır. Kullanılan değişkenler; finansal baskı endeksi (FBE), döviz kuru (DK), brüt döviz rezervleri (DR), TL Faiz oranı (FO), bist kapanış endeksi (BIST), M2 para arzı (M2), reel faiz (RF), M2/Rezervler (M2/REZ), brüt rezervler (BREZ), iç borç stoğu (IB), toplam ticari banka mevduatı (MEV), ithalat (ITH), ihracat (IHR). FBE eşik değeri 2.63 olarak hesaplanmıştır. Bu rakamın aşıldığı dönemler krizin olduğu dönemleri göstermektedir.

Tablo 2: Finansal Baskı Endeksi Kriz Dönemleri

FBE Değeri: 2.61		
DÖNEM	DEĞER	KRİZ TESPİTİ
1991 Ocak	3.94	Kriz var.
1994 Şubat	3.01	Kriz var.
1994 Mart	3.27	Kriz var.
1998 Ağustos	3.81	Kriz var.
2000 Kasım	7.00	Kriz var.
2001 Şubat	16.94	Kriz var.
2001 Kasım	3.97	Kriz var.
2002 Ocak	2.87	Kriz var.
2011 Ekim	5.51	Kriz var.

4.3.DURAĞANLIK ANALİZİ

Zaman serilerinde verilerin durağan olması gerekmektedir. Serinin durağanlığı, ortalaması ve varyansının zaman içinde değişmeyeceğini ifade etmektedir (Yavuz, 2011:241). Durağan olmayan seriler sahte regresyona neden olur ve analizin güvenilirliğini geçersiz kılar. Bu çalışmada durağanlığın tespiti için ADF testi uygulanmıştır. İTH, İHR, MEV, M2 ve IB değişkenleri düzeyinde durağandır ve birim kök yoktur. M2/REZ ve BIST değişkenleri ise birinci farkında durağandır.

Tablo 3:ADF Testi Sonuçları

DEĞİŞKENLER	DÜZEY			BİRİNCİ FARK
	SABİT	SABİT VE TREND	SABİTSİZ	SABİTSİZ
FBE			-8.39*(2)	
BIST	0.47(6)	-2.61(5)	-1.53(6)	-6.65(4)*
M2	-2.83*** (11)	-4.56*(11)	-1.56*** (11)	
M2/REZ	3.89(5)	1.82(5)	5.67(5)	-5.83*(3)
BREZ	-3.82*(13)	-4.13*(13)	-3.0*(13)	
IB	1.52*** (9)	-3.88** (11)	-1.93*** (11)	-2.65**
MEV	-2.63*** (11)	-3.28** (11)	-2.63*** (11)	
ITH	-3.62*(13)	-3.98** (13)	-2.76*(13)	
IHR	-2.81** (13)	-2.75(13)	-2.0** (13)	
*=%1	-3.25	-3.24	-2.14	-2.14
**=%5	-2.55	-3.61	-1.29	-1.29
***=%10	-2.17	-3.35	-1.01	-1.01

NOT: Parantez içindeki rakamlar içsel gecikme değerlerini göstermekte olup, çalışmada Akaike bilgi kriteri baz alınmıştır.

2. TEST SONUÇLARI

Tablo 4: Probit Modellerin Test Sonuçları

	DEĞ.	KATS AYI	PRO B	STD. HAT A	Z İST.	MCFAD DEN R- SQUARE D	LOG LIKELİH OOD	AI C	PRO B (LR)
FİNANS AL DEĞ.	C	-2.53	0.00	0.38	-7.29	0.48	-21.29	0.1 2	0.00
	M2/R EZ	0.31	0.00	0.04	-4.24				
	MEV	0.08	0.42	0.02	0.82				
DIŞSAL DEĞ.	C	-2.26	0.00	0.28	-7.54	0.42	-22.35	0.1 4	0.00
	ITH	-0.04	0.04	0.02	-2.18				
	IHR	0.04	0.15	0.02	1.62				
İÇSEL DEĞ.	C	-1.52	0.00	0.22	-5.13	0.28	-32.94	0.2 4	0.00
	M2	-0.11	0.02	0.03	-2.32				
	BIST	-1.36	0.06	6.58	-1.58				
ÇOKLU KOMBİ S.	C	-3.51	0.00	1.18	-2.62	0.54	-16.54	0.1 6	0.00
	RF	0.00	0.08	0.00	1.42				
	REZ	-0.16	0.00	0.07	-3.14				

Tabloya göre öncelikle finansal değişkenlere bakacak olursak; M2/REZ ve sabit katsayı olan C değişkeninin prob değeri anlamlı, MEV değişkeni anlamlı sonuç vermemiştir. Modelin

tahmin gücü 0.48'dir. AIC değeri ise 0.12'dir. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır. Dışsal değişkenlere bakacak olursak C ve ITH değişkenleri anlamlı iken IHR değişkeni anlamsız sonuç vermiştir. Modelin tahmin gücü 0.42'dir. AIC değeri ise 0.14'tür. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır. İçsel değişkenlere bakacak olursak tüm değişkenler anlamlı sonuç vermiş olup modelin tahmin gücü 0.28'dir. AIC değeri ise 0.28'dir. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır. Model oluştururken birden fazla farklı değişkenin eş-anlı kullanılması amaçlanmış, oluşturulan kombinasyonlardan anlamlılığı en yüksek model çoklu kombinasyon olmuştur. Modelin tahmin gücü %54 olup, prob değerleri anlamlıdır. AIC değeri ise 0.16'dır. Değişkenlerde C ve BREZ anlamlı sonuç vermiştir. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır.

Tablo 5: Logit Modellerin Test Sonuçları

	DEĞ.	KATS AYI	PRO B	STD. HAT A	Z İST.	MCFA DDEN R- SQUAR ED	LOG LIKELIH OOD	AI C	PRO B (LR)
FİNANS AL DEĞ.	C	-5.41	0.00	0.88	-6.29	0.53	-20.29	0.1 2	0.00
	M2/R EZ	0.51	0.00	0.14	-4.24				
	MEV	0.02	0.42	0.02	0.72				
DIŞSAL DEĞ.	C	-5.26	0.00	0.88	-6.54	0.47	-20.35	0.1 4	0.00
	ITH	-0.04	0.04	0.02	-2.08				
	IHR	0.05	0.15	0.02	1.62				
İÇSEL DEĞ.	C	-2.52	0.00	0.52	-4.13	0.28	-31.94	0.2 2	0.00
	M2	-0.11	0.09	0.08	-1.82				
	BIST	-3.36	0.16	1.58	-1.58				
ÇOKLU KOMBİN S.	C	-8.51	0.02	3.18	-2.62	0.54	-16.54	0.1 6	0.00
	RF	0.00	0.08	0.00	1.42				
	REZ	-0.64	0.00	0.17	-3.14				

Tabloya göre öncelikle finansal değişkenlere bakacak olursak; M2/REZ ve sabit katsayı olan C değişkeninin prob değeri anlamlı, MEV değişkeni anlamlı sonuç vermemiştir. Modelin tahmin gücü 0.53'dür. AIC değeri ise 0.12'dir. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır. Probit modelle birbirine yakın sonuçlara ulaşılmıştır. Dışsal değişkenlere bakacak olursak C ve ITH değişkenleri anlamlı iken IHR değişkeni anlamsız sonuç vermiştir. Modelin tahmin gücü 0.47'dir. AIC değeri ise 0.14'tür. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır. İthalatın azalmasının krize işaret ettiği sonucuna logit modelle de ulaşılmıştır. İçsel değişkenlere bakacak olursak tüm değişkenler anlamlı sonuç vermiş olup modelin tahmin gücü 0.28'dir. AIC değeri ise 0.22'dir. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır. Probit modelle birbirine yakın sonuçlara ulaşılmıştır. Model oluştururken birden fazla farklı değişkenin eş-anlı kullanılması amaçlanmış, oluşturulan kombinasyonlardan anlamlılığı en yüksek model çoklu kombinasyon olmuştur. Modelin tahmin gücü %54 olup, prob

değerleri anlamlıdır. AIC değeri ise 0.16'dır. Değişkenlerde C ve BREZ anlamlı sonuç vermiştir. Bu sonuçlara göre değerlerde yaşanan artış kriz olasılığını artırır.

SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye'nin 1990:01-2018:12 döneminde finansal sistemini kırılganlaştıran değişkenlerin probit ve logit modeller aracılığıyla analizi yapılmıştır. Ülkemizde 1990 senesinden sonra finansal krizler sıklaştığı için başlangıç yılı 1990 seçilmiştir. Probit ve logit modellerde bağımlı değişken olan kriz, gölge bağımlı değişken olduğu için tercih edilmiştir. Krizin varlığı gölge bağımlı değişkenle tanımlanmıştır. Bağımlı değişken finansal baskı endeksi ile oluşturulmuş olup, döviz kuru, döviz rezervleri ve gecelik faiz değişkenleri kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler ise iç borç stoku, BİST kapanış endeksi, M2 para arzı, faiz oranı, ithalat ve ihracattır. Değişkenlerde mevsimsellik, durağanlık tespiti ve durağanlık var ise kaçınıcı seviyede durağan olduğu araştırılmış ve durağan olmayan seriler farkları alınarak durağanlaştırılmıştır. Daha sonra probit ve logit model testleri uygulanmıştır. Değişkenler türlerine göre finansal, dışsal ve içsel olarak tanımlanmış devamında anlamlılıklarına bakılmıştır. Ardından çoklu kombinasyon yapılmıştır. Her iki test sonucu da değişkenlerde yaşanan artışın krizin var olma durumunu göstermiştir.

KAYNAKÇA

1. Bayraktar, Y. & Elüstü S., 2016, "Makroekonomik Kırılganlığın Ölçülmesi: Yükselen Piyasalar Ve Türkiye İçin Karşılaştırılmalı Bir Analizi." Emek ve Toplum Dergisi, 5(11). 8-29.
2. Boğa, S., 2017, "Finansal Kırılganlıklar ve Uluslararası Sermaye Hareketleri: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Analiz." Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 9(16), 1309-1123.
3. Delice, G., 2003, "Finansal Krizler: Teorik ve Tarihsel Bir Perspektif." Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20, 57-81.
4. Cariolle, J., 2011, "The Economic Vulnerability Index." http://www.ferdi.fr/sites/www.ferdi.fr/files/publication/fichiers/I9-CariolleEng_web.pdf (Erişim: 18.11.2019).
5. Frankel, J.A. & Rose, K., 1996, "Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical Indicators." Journal of International Economics, (41), 351-366.
6. Gerni, C. & Emsen, Ö.S. & Değer, M., 2005, "Erken Uyarı Sistemi Yoluyla Türkiye'deki Ekonomik Krizlerin Analizi." İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 2, 11-29.
7. Gujarati, N. D., 1995, Basic Econometrics (3th ed.). New York: McGraw-Hill International.
8. Güneş, B. & Akkaya, G.C., 2014, "Ekonomik Krizin Türkiye'deki Belirtileri: 2008 Krizi Üzerine Bir İnceleme." Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 3(2), 133-144.
9. Güriş, S. & Çağlayan, E., 2000, Ekonometri. İstanbul: Der Yayınları.
10. Hardy, D. C. & Pazarbaşıoğlu, C., 1999, "Determinants and Leading Indicators of Banking Crises: Further Evidence." IMF Staff Papers, 46 (3), 247-258.
11. Hsiao, C., 2003, Analysis of Panel Data. UK: Cambridge University Press.
12. İTO, 2001, Küreselleşme Sürecinde Finansal Krizler ve Finansal Düzenlemeler. Yayın No: 47. İstanbul: Mega Yayınevi.
13. Kaya, V. & Yılmaz, Ö., 2007, "Para Krizleri Öngörüsünde Logit Yaklaşımının Değeri: Türkiye Tecrübesi." Turkish Economic Association Discussion Paper, 1. 116.
14. Korkmaz, Ö. & Yamak, R., 2015, "Minsky Finansal İstikrarsızlık Hipotezi ve Türkiye Örneği." Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. 15(3), 51-70.
15. Krugman, P., 1979, "A Model of Balance-of-Payments Crises." Journal of Money, Credit and Banking, 11(3), 311-325.
16. Krugman, P., 1998, "What Happened to Asia?" <http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html>, (Erişim: 14.05.2019).

- 17.Minsky, H., 1976, A Theory of Systemic Fragility. http://digitalcommons.bard.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1230&context=hm_arch (Eriřim: 08.10.2019).
- 18.Minsky, H., 1986, Stabilizing An Unstable Economy. (2nd ed.). New York, USA: McGraw Hill.
- 19.Minsky, H., 1992, "The Financial Instability Hypothesis." Levy Economics Institute of Bard College. Working Paper no: 74.
- 20.Mishkin, F.S., 1996, "Understanding Financial Crisis: A Developing Country Perspective" NBER Working Paper, DOI: 10.3386/w5600.
- 21.OECD, 2017, Data <https://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm> (Eriřim: 22.08.2019).
- 22.Racickas, E. & Vasiliauskaite, A., 2012, "Classification of Financial Crises and Their Occurrence Frequency in Global Financial Markets." Socialiniai tyrimai/ Social Research. 4 (29), 32-44.
- 23.Reinhart, C. M. & Rogoff, K. S., 2010, Bu Defa Farklı- Finansal ılgınlığın 800 Yıllık Tarihi. (ev. Levent Konyar). İstanbul: NTV Yayınları.
- 24.Sahiti, A., 2013, "Types of Financial Crisis." Asian Journal of Business & Management Sciences. 2(12), 31-39.
- 25.Sarılı, S., 2016, Finansal Piyasalar ve Kurumlar (edt. Gündoğdu, A.). (6. bölüm). İstanbul: Seçkin Yayınevi.
- 26.Sevim, C., 2012, Öncü Göstergeler Yaklaşımına Göre Finansal Krizler ve Türkiye Örneğı. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Çalışma Tebliğı. No: 11.
- 27.Tarkun, S., 2012, "Türkiye Ekonomisinde 1990 Sonrası Finansal Krizler ve Probit Model Analizi ile Finansal Krizler Öngörüsü." İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 1(1), 47-66.
- 28.The Global Economy, 2017, <https://www.theglobaleconomy.com/guide/article/74/> (Eriřim: 15.09.2019).
- 29.World Bank, 2016, Key Terms Explained-Banking Crisis. <https://www.worldbank.org/> (Eriřim: 01.12.2019).
- 30.World Bank, 2016, Key Terms Explained-Global Financial Development Report. <https://www.worldbank.org/> (Eriřim: 14.12.2019).
- 31.Yavuz, N. ., 2011, "Durağanlığın Belirlenmesinde KPSS ve ADF Testleri: İMKB Ulusal-100 Endeksi ile Bir Uygulama." İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 54(1), 239-247.
- 32.Yücel, F. & Kalyoncu, H., 2010, "Finansal Krizlerin Öncü Göstergeleri ve Ülke Ekonomilerini Etkileme Kanalları: Türkiye Örneğı." Maliye Dergisi, (159), 53-69.

*Esra Demircioğlu,
Uluslararası K.Ş.Toktomamatov Üniversitesi, Jalal-Abad, Kyrgyzstan
Rabı Abdikhalilova
Uluslararası K.Ş.Toktomamatov Üniversitesi, Jalal-Abad, Kyrgyzstan*

KIRGIZİSTAN MUTFAK KÜLTÜRÜNDE MANTI

Özet

Kaliteli üretimi ve seri üretimi kolaylaştıran standartlaştırma işlemi yemek tariflerinde uygulandığında; unutulmaya yüz tutmuş tarifleri hatırlatmaya, var olan yemekleri gelecek nesillere aktarmaya yardımcı olur. Bu makalede Celalabad şehrinde yoğun olarak tüketilen mantının gelecek nesillere doğru bir şekilde aktarılması hedeflenmiştir.

Manas Üniversitesi'nde yayınlanan bir makalede öğrencilere yapılan ankette mantıya yer verilmediği görülmüştür. Kuzeydeki bir ankette böyle bir sonuç çıkmasına karşın Celalabad'da yapılan gözlemlerde restoranlarda en çok yapılan, en çok satılan ve en çok tercih edilen yemeklerden birinin mantı olduğu, güneydeki halkın mantı yapmayı çokça tercih ettikleri ve mantıyı çokça tükettikleri gözlenmiştir. Tespit edilen bu eksikten dolayı Manas Üniversitesi'ndeki ankete ve genel literatüre katkı babında bu makaleyle katkıda bulunmak istenilmiştir.

Anahtar kelimeler: Mantı, Kırgızistan, Mutfak kültürü, Reçetelendirme

КЫРГЫЗСТАНДЫН АШКАНА МАДАНИЯТЫНДА МАНТЫНЫН ОРДУ

Аннотация

Сапаттуу өндүрүштү жана сериялык өндүрүштү жеңилдетүүчү стандартташтыруу системасы тамак-аш өндүрүшүндө колдонулса; унутулуп бара жаткан тамактарды жандандырууга, колдонулуп жаткан тамактарды келечек муундарга үйрөтүүгө көмөкчү болот эле. Бул макалада Жалал-Абад шаарында эң көп колдонулган мантинын келечек муундарга калуусуна салым кошуусу максат кылып алынган.

Манас университетинде жарык көргөн бир макалада студенттер арасында жүргүзүлгөн анкета сурамжылоодо манти жөнүндө маалымат алынган эмес. Түндүк аймакта изилдеген макалада мантига маани берилбегени менен, түштүктүн Жалал-Абад шаарында жүргүзүлгөн изилдөөлөрдө манти тамагы өтө кеңири колдонулгандыгы, жада калса ресторандардын аштизмесинде орун алгандыгы байкалган. Ошону менен бирге эң көп талап кылынган тамак экендиги да аныкталган. Манас университетиндеги макалада байкалган бул кемчиликти толуктоочу бир макала болот деген ойдомун.

Ачкыч сөздөр: манти, Кыргызстан, ашкана маданияты, рецепт

Giriş

Günümüz koşullarında globalleşen dünyada bir takım etkileşimlerden dolayı farklı kültürler birbirlerinden etkilenmektedir. Çağdaş ve popüler kültür gerek reklamlar ile gerek küreselleşme ile tüm coğrafyayı etkisi altına alabilmektedir. İnsan hayatı ile büyüyen, gelişen, sürekli değişim halinde olan mutfak kültürü de zamanla değişime uğramaktadır. Baykara'ya (2001) göre, Türklerin yemek kültürü, bulundukları coğrafya ile yakın temas halindedir. Çünkü Türkler, çevresindeki yiyecekleri esas alan bir beslenme düzenine sahiptirler (Güldemir, 2014, s. 346). Geniş alanlarda göçebe yaşam biçimiyle yaşayan Kırgızlar yerleşik hayata geçmesinden sonra Sovyet mutfak kültürüne rağmen kendi gelenek ve göreneklerini, yemeklerini, sofrada adaplarını korumuşlardır. Günümüzde ayaküstü beslenme olarak bilinen ve sağlıksız olarak adlandırılabilen fast food tarzı beslenme hızla yayılmakta ve alışkanlık olarak karşımıza çıkmaktadır.

Geleneksel mutfaklardaki değişmelerin önüne geçebilmek adına, yerel yiyeceklerin tanıtımı ve gelecek nesillere doğru kaynaklardan iletebilmek adına bu çalışma konusu belirlenmiştir. Geleneksel yiyeceklerin tariflerinin bir standarda bağlanması ilerleyen zamanlarda yiyeceklerin unutulmasını engellemektedir. Aynı zamanda kalitenin ve verimin artmasını

sağlamaktadır. Yiyeceklerin her zaman aynı lezzeti koruması, öz benliğinin değişmemesi hedeflenmektedir. Literatüre kaynak oluşturması yönüyle ve yeni çalışmalar ile geliştirilmesi adına önem teşkil etmektedir.

1.Mutfak Kültürü

Beslenme biyolojik bir olgudur. Bu yaklaşım insanların besin ve enerji gereksinimlerinin karşılanması olarak bilinir. Ancak söz konusu olan bu enerjinin karşılanması için gerekli besinlerin temini, tüketime uygun hale getirilmesi, tüketim sürecindeki davranışlar, beslenmeyi biyolojik bir eylem olmaktan çıkarmakta, kültürel bir olgu haline dönüştürmektedir (Beşirli, 2010, s. 159).

Kültürel bir unsur olan yemek, bireysel ve toplumsal yönlerin ve birçok etkileyicinin gölgesinde gelişir. Çevre, dini inanışlar, kültürel birikimler, sosyal ve etnik farklılıklar, eğitim düzeyleri ve damak zevkleri gibi unsurlar yemek kültürünün çeşitlilik göstermesine ve zamanla milletlere has bir konuma gelmesini sağlar. Bütün bu öğelerin birleşmesiyle her topluma özgü belli ritüellerde ve törenlerde bir kısmı yemeğe ayrılmaktadır (Baldane, 2017, s. 267).

Uzel(2018) kavram olarak mutfak kültürünü, *“beslenmeyi sağlayan yiyecek ve içecek çeşitleri ve bunların hazırlanması, pişirilmesi, saklanması ve tüketilmesi sürecini; buna bağlı olarak mekân, ekipmanları ve yemek geleneği ile toplumun sosyokültürel, ekonomik durumuna, tarihsel kimliğine, yeme içme alışkanlıklarına, tarım üretimine göre şekillenmiş mutfağını da içine alan kendine özgü kültürel bir yapıyı anlatır”* şeklinde tanımlamıştır (Solmaz & Dülger Altınar, 2018, s. 109).

2.Kırgız Mutfak Kültürü

Orta Asya ülkelerinden bir olan Kırgızistan 198.500 km² lik yüz ölçüme sahiptir. Kuzeybatı ve kuzeyinde Kazakistan, doğuda Çin Halk Cumhuriyeti, güneyde Tacikistan, güneybatısında Özbekistan yer alır. Güner ve Ertürk (2006), görüşlerini şu şekilde ifade etmişlerdir; *“Denizlerden uzak ve yüksek olması sonucu ülkenin düzlüklerinde bozkır, yüksek yaylalarda kutup-altı, yüksek dağlarda Tundra, Issık Gölü kıyılarında Akdeniz iklimine benzer iklim özellikleri görülür. Ülke ekonomisi tarım ve hayvancılığa dayanır. Hayvancılık tarım içinde önemli bir yere sahiptir”*(Gülüm & Boz, 2011, s. 359-360).

Geçmişte Orta Asya’da yaşamış olan Türkler, göçebe hayatı benimsemelerinden dolayı ekonomik olarak hayvan yetiştiriciliği ile geçimini sağlayan bir toplum olmuşlardır. Bu durumdan dolayı beslenmede etin payı büyük olmuştur. Tarihi dönemlerde geyik eti, daha sonraları koyun eti ve keçi eti tüketilmiştir (Güldemir, 2014, s. 350). Montanari (1995), *“Et, tüm göçebe toplumlarında beslenmede, yönetici sınıfının üyeleri arasında büyük bir öneme sahiptir. Bu sınıfın gözünde et; canlılık, fiziksel enerji ve savaşıma yeteneği gibi gücün gerekçesini oluşturan unsurları sağlamada bir vasıtaadır. Öte yandan et yiyememe yoksulluğun bir işaretidir”* şeklinde görüşlerini ifade etmiştir. Rasonyi, (1993) ise üretim koşullarından dolayı et, özellikle koyun eti Türklerin temel yiyeceği olduğunu belirtmiştir (Beşirli, 2011, s. 145). Bahaeddin Ögel’e göre(ünlü kültür tarihçisi), *“Kırgızlar arpa, buğday, yulaf ve darı türünden hububat ekimi yaparlardı. Onları şimdi bilinmeyen bir tür ayak değirmeni ile öğütürlerdi. Memleketlerinde taze meyve ve sebze bulunmazdı. Yemekle ekşimiş içkiler içerlerdi. Atları çok büyük ve kuvvetliydi. At eti de yerlerdi. Bunun yanı sıra, Kırgızlarda, av hayvancılığı da çok yaygındı. Çin’e konserve et ihraç ederlerdi”*(Talas , 2005, s. 277- 278). Kırgız halkı besledikleri beş çeşit hayvanın etini tüketir. Bunlar; at, inek, deve, koyun ve keçi etidir. Etin özelliğine, yapısına ve lezzetine göre çok çeşitli yiyecekler ve yemekler yaparlar (İsakov, 2011, s. 24).

Argılı’ya (2005) göre, tarım ve hayvancılığın temel geçim kaynağı olduğu Orta Asya Türkleri, yemek olarak en çok buğday ve buğday unundan elde edilen yağlı hamur işleri yapmışlardır. Orta Asya Türklerinde darıdan yapılan boza ilk yiyecekler arasındadır ve av hayvanları büyük bir öneme sahiptir (Güler, 2010, s. 25). Şanlıer ve diğerlerine göre ise (2012), Türkistan denilen geniş coğrafyada yaşayan Türkler tarım ve hayvancılıkla geçindikleri için süt ve süt ürünleri, at ve koyun eti, buğday unundan yapılmış hamur işleri, içecek olarak ise kısarak sütünden oluşan kımız tüketirler. İklimin elverişsizliğinden dolayı sebze ve meyve çeşitleri yönünden sınırlı kaynaklar vardır. Türk toplumlarının büyük bir kısmı tarih boyunca hayvancılıkla

uğraştıklarını ifade eden Doğan (2007), ana yemeklerinin büyük bir kısmının hayvansal ürünlerden ve gıdalardan oluştuğunu ve bu gıdaların genellikle et, süt, kıymız, tereyağı, kuru peynir ve sarı peynir gibi besinler olduğunu ifade etmiştir (Baldane, 2017, s. 269).

3.Yerel Mutfak Ve Yöresel Yiyeceklerin Reçetelendirilmesi

Kang ve Rajagopal'a göre (2014), yerelin kelime anlamı yöresel, bölgesel olarak ifade edilmiştir. Literatürde yöresel, bölgesel, geleneksel ürün kavramlarının karşılığı olarak yerel ürün kavramı karşımıza çıkar. Bu kavramlar birbirleri yerine kullanılan kavramlardır. Yerel gıda ürününün kesin bir tanımı olmamakla birlikte şu şekilde açıklamışlardır. *“bir bölge, şehir ya da eyalet gibi belirli sınırlar içinde üretilen tarımsal ve hayvansal kökenli gıda ürünleri”* tanımı, kavramı açıklayan bir ifadedir (Bilgin & Akoğlu , 2018, s. 327).Enteleca Araştırma ve Danışmanlığı (2000) ise, yerel yiyecek ve içecekleri yerel alanda üretilen ürünler olarak tanımlamaktadır. Au ve Law (2002), Çela, Lankford ve Lankford (2007), Plummer ve arkadaşları (2005), yerel yiyecekleri, bölgesel kültürün sembolik özelliğini yansıtan, destinasyonun çekiciliğini arttıran ve turistleri yerel kültüre yakınlaştıran ürünler olarak kabul etmektedirler(Kodaş & Özel, 2016, s. 85). Yemekler, Lopez-Guzman ve Canizares-Sanchez'e göre(2012) ait oldukları kültürün önemli bir parçasıdır. Bölge kültürüne hakim olmanın, bölge kültürü hakkında bilgi sahip olmak için en iyi araç yerel mutfaklardır (Zağralı & Akbaba, 2015, s. 6633).

Yöresel yemek, belli bir bölgeye has yiyeceklerin, o bölgede ikamet eden halkın kültürü ile birleşerek oluşur. O bölgede yapılması gelenek haline gelmiş yemeklerdir. Düğün, bayram ve özel günlerde sofralarda yer alan her bölgeye özgü yemekleri bulunur. Her bölgenin yöresel yemeği o bölgede yaşanmış olan bir olaydan ileri geldiği için diğer yemeklere göre daha önemli ve daha üstün görülmüştür. İnsanların yaşam serüveninde beslenme ihtiyacına sahip olmaları, ilk çağlardan beri yemeklerle ilgili belli başlı kurallar oluşturmaya neden olmuştur. Bu kurallar zamanla toplumda varlığını sürdürmüş kendi kültür ve değerleri ile ilgi gelenek, görenek, töre ve törenleri ile bütünleşerek o toplumlara özgü mutfak kültürünü oluşturmuştur(Büyüksalvarcı, Şapcılar, & Yılmaz , 2016, s. 166).

İnsanoğlunun en temel gereksinimlerinden biri haline gelen beslenme sisteminin var ettiği mutfak kültürü tarihsel olarak ele alındığında;mutfaklar, toplumların gelenek ve görenekleri, sosyo-kültürel boyutları, refah durumları gibi etmenlere paralel olarak birbirlerinden farklı gelişim süreçleri geçirmişlerdir. İlaveten toplumların yaşam alanlarını belirlemek amacıyla verdikleri mücadeleler ve göçler, gelişmeler ve yer değişikliği mutfak kültürünün belirlenmesinde önem teşkil etmiştir(Düzgün & Durlu Özkaya, 2015, s. 42).

Yaşamsal bir önem taşıdığına inanılan standart reçete uygulamaları, yöresel yemeklerin hazırlanmasından sunumuna kadar belirli bir kaliteye sahip olmasını ve birçok açıdan sürdürülebilirliğini sağlayan ciddi bir faktördür. Yöresel yemek sunan işletmeler için ciddi bir risk unsuru olan yüksek işgücü devri ve mutfak çalışanlarının olası değişiminden kaynaklanan sorunları minimuma indirmek, daimi olarak aynı kalitede yemek üretim ve sunumu, standart reçeteler sayesinde olanaklı hale gelecektir. Bu gibi sebeplerden dolayı standart reçetelerin geliştirilmesi Yöresel Yemek Kültürü'nün devamlılığı açısından büyük öneme sahiptir(Aydoğdu & Mızrak, 2017, s. 366).

Reçeteler, bir yemeğin yapımında kullanılan malzemelerin ve bu malzemelerin kullanım sırası ve aşamalarının yazıldığı belgelerin bütünü olarak tanımlanmıştır. Çam(2009),Okutmuş ve Gövce (2015)standart reçeteleri ise, aynı standartta yiyecek ürünü sağlamaya yarayan, yemeğin hazırlanmasında kullanılan malzemelerin çeşit, miktar, porsiyon ve maliyetinin belirlenmesini sağlayan reçete olarak tanımlar. Bu sayede aynı kalite ve lezzette yiyeceklerin hızlı bir şekilde elde edilmesini sağlar(Aksoy & Sezgi, 2018, s. 89). Standart reçeteler, bir yemek için gerekli olan malzeme çeşitlerini ve miktarlarını, işlem basamaklarını, yiyeceğin maliyetinin ne kadar olduğunu, porsiyon miktarını ve gramajını, satış fiyatını gösteren tariflerdir (Gönen & Ergun, 2008, s. 191).



4.Mantı, Mantu

Tarihi çok eskilere dayanan Türk yemeği olarak bilinen mantıya, Orta Asya'da "Metni" adı verilmektedir. Kayseri civarlarında çok meşhur olan bu yemeğe Anadolu'da birçok yerde "Tatar böreği" de denilmektedir. Hamurun içine kıyma veya herhangi bir dolgu malzemesi konularak suda haşlanan ve yoğurt ile tüketilen yiyeceğe mantı adı verilmektedir (Talas , 2005, s. 280). Orta Asya halklarının geleneksel yemeklerinden biri olan mantu, ince yuvarlak hamur içine et ve soğandan oluşan harç konulur, hamur kapatılır ve özel pişirme tekniği ile buharda pişirilir (Günyel, et al.,

2018, s. 48). Hamur işlerin yaygın tüketiminin sebebi olarak tarımsal yapının varlığı öne sürülebilmektedir. Yoğurtlu ve etli yapılan mantı en çok tüketilen hamur işi yemekler arasında varlığını sürdürmektedir (Güler, 2010, s. 27).

Yemek süresinin oldukça uzun olduğu Kırgız sofralarının belli başlı yemeklerini hamur işleri ve et yemekleri oluşturur. Mantı, çuçpara (Kayseri mantısı), lağman, beşparmak gibi milli yemekler aş (etli, havuç karışımı pirinç pilavının) gelmesiyle zirveye ulaşmış olur (Polat & Esen, 2016, s. 28).

5.Kırgız (Mantu) Mantısı Tarifi

Kırgızistan'da yapılan mantının iç harcı isteğe göre değişmektedir. Genel olarak çeşitleri; etli, patatesli, balkabaklı, et ve patates karışık şekilde yapılmaktadır. İç harcında kullanılan koyun etinin bol yağlı olması tercih edilir. Bu sayede mantının kuru olmamasını sağlamak hedeflenir. Etlerde brunoaz doğrama yönteminin tercih edilmesinin başlıca sebebi, etlerin hamur içinde toparlanıp, lezzetini olumsuz yönde etkilemesini engellemek amaçlanmaktadır. İç harcın sulu olmaması, şekil vermede kolaylık sağlar. Hamurunun ince açılması gerekmektedir. Hazırlanan mantılar özel, buharlı tencerede pişirilir.

Resim1: <https://yemekchefs.com/kirgiz-mantisi-nasil-yapilir/>



Malzemeler

Hamuru için:

- 1 adet yumurta
- 500 gr un
- 2 tatlı kaşığı tuz
- 1.5 su bardağı ılık su

İç Harcı için:

- 5 adet kuru soğan
- 300 gr koyun eti (bol yağlı)
- Tuz
- Karabiber
- Kimyon



Servisi için:

- Sarı yağ
- Kaymak

Hazırlanışı:

Hamuru için, yumurtaya su ilave edip kıvamını açın. Diğer malzemeleri de ekleyip orta yumuşaklıkta bir hamur yoğurun. Hamuru yarım saat oda sıcaklığında dinlendirin. İç harcı için, etleri küçük parçalar halinde ince ince doğrayın. Soğanları jülyen doğrayın. Baharatları ekleyip homojen bir şekilde karıştırın.

Dinlenen hamuru 3 eşit parçaya bölün. Çok ince olacak şekilde oklava yardımı ile açın. Açtığınız yufkadan 6x6 cm olacak şekilde kareler elde edin. Bol miktarda iç harç eklediğiniz kare şeklindeki hamurlarınızı ilk önce karşılıklı iki kenarını birleştirin. Diğer kenarını da birleştirip bohça şeklini verin. Şekil verdikten sonra mantımızı özel benmari tenceresine yerleştirin. Mantılarımızı 45 dakika su buharında yavaş yavaş pişirin. Sarı yağ ve kaymak ile servis edebilirsiniz.

Sonuç

Globalleşen dünyada yeni akımlar ve popüler kültürün etkisiyle yemek erozyonu oluşmakta ve kültürel deformasyon hızla tüm dünyaya yayılmaktadır. Yöresel birçok yemek unutulmakta veya unutulmaya yüz tutmaktadır. Kültürel değerlere sahip çıkmak ve gelenekselleşen yerel yemekleri yaşatabilmek adına çalışmalar yapılmalıdır. Çalışma hayatının zorlaşması, kişilerin yemek yapmaya vakit bulamamaları, kadınların iş hayatına girmeleri, hızlı yaşam, zamansızlık gibi birçok sebep yemek yapmaya vakit ayrılmamasına neden olmaktadır. Bu durumlardan dolayı hazır yiyeceklere talep artmakta ve geleneksel olan yemekler unutulmaktadır.

Bu çalışmada amaç yemeklerin asıl tariflerini korumak, yemekleri modernleştirme başlığı altında özlerini kaybetmelerini engellemek, birçok kültüre tanıtmak hedeflenmiştir. Festivaller, şenlik ve şöenlerde yemekler tüm dünyaya tanıtılmalı, yemek kursları verilerek gençlere kültürden kopmadan sağlıklı beslenmek öğretilmelidir. Yemeklerin standart reçetelendirilmesi işletmelere kolaylık sağlar. Ürün denetimi ve maliyet kontrolü yapımı kolaylaşacağı için işletmelerin zarar etmeleri engellenebilir. Verimlilik dengesinin oluşmasından dolayı kalite artar.

Kaynakça

- 1.Aksoy , M., & Sezgi, G. (2018). Moleküler Mutfakta Standart Reçetelerin Geliştirilmesi. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 88-94.
- 2.Aydoğdu, A., & Mızrak, M. (2017). Yöresel Yemeklerin Sürdürülebilirliğinde Standart Reçetelendirmenin Önemi: Kastamonu Mutfacı Örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(20), 66-394.
- 3.Baldane, O. (2017). Türkler Nasıl Yemek Tarifi Verir? *Türk Dünyası İncelemeleri Dergisi*, 265-278.
- 4.Beşirli, H. (2010). Yemek, Kültür ve Kimlik. *Millî Folklor*, 159-169.
- 5.Beşirli, H. (2011). Türk Kültüründe Güç, İktidar, İtaat ve Sadakatin Yemek Sembolizmi Esasında Değerlendirilmesi. *Türk Kültürü ve Hacı Bektaş Veli Araştırma Dergisi*, 139-152.
- 6.Bilgin, S., & Akoğlu , A. (2018). Yerel Gıda Ürünlerinin Sürdürülebilirlik Açısından Önemi. *International Conference on Food, Nutrition and Dietetics, Gastronomy Research*, 326-331.
- 7.Büyükşalvarcı, A., Şapcılar, M. C., & Yılmaz , G. (2016). Yöresel Yemeklerin Turizm İşletmelerinde Kullanılma Durumu: Konya Örneği. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 165-181.

- 8.Düzgün, E., & Durlu Özkaya, F. (2015). Mezopotamya'dan Günümüze Mutfak Kültürü. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 41-47.
- 9.Gönen, S., & Ergun, Ü. (2008). Otel İşletmelerinin Yiyecek İçecek Bölümünde İç Kontrol Sisteminin Etkinliğinin Değerlendirilmesine Yönelik Bir Çalışma. *Ege Akademik Bakış*, 183-204.
- 10.Güldemir, O. (2014). Orta Asya'dan Cumhuriyet Dönemine Türk Mutfağındaki Yemeklerin Değişimi: Yazılı Kaynaklar Üzerinden Bir Değerlendirme. *Vii. Lisansüstü Turizm Öğrencileri Araştırma Kongresi*, (S. 346-358). Aydın.
- 11.Güler, S. (2010). Türk Mutfak Kültürü ve Yeme İçme Alışkanlıkları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24-30.
- 12.Gülüm , K., & Boz, M. (2011). Doğa Üzerine Söylenmiş Türk Dünyası Ortak Atasözlerinin Coğrafi Analizi (Kırgızistan - Türkiye Örneği). *Marmara Coğrafya Dergisi*(24), 354-369.
- 13.Günyel, Ş., Turganbayeva, C., Turdubekova, S., Alimov, U., Turganbayeva, N., Samatova, G., Et Al. (2018). *Kırgızistan ve Türkiye Mutfak Kültürü: Seçme Tarifler*. Detay Yayınları.
- 14.İsakov, B. (2011, Temmuz). Kırgız Konar Göçerlerinde Kasaplık Geleneği: At Kesme Âdeti. *Çevrimiçi Tematik Türkoloji Dergisi*(2), 24-31.
- 15.Kodaş, D., & Özel, Ç. H. (2016). Yerli Ziyaretçilerin Yerel Yiyecek Tüketim Güdülerinin Belirlenmesi: Beypazarı Örneği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 83-96.
- 16.Polat , K., & Esen, S. (2016). Kırgız Türkleri'nin Hayatında Gelenek ve İnanışların Rolü. *Universal Journal of Theology*, 20-30.
- 17.Solmaz , Y., & Dülger Altınır, D. (2018). Türk Mutfak Kültürü ve Beslenme Alışkanlıkları Üzerine Bir Değerlendirme. *Safran Kültür ve Turizm Araştırmaları Dergisi*, 1(3), 108-124.
- 18.Talas , M. (2005). Tarihi Süreçte Türk Beslenme Kültürü ve Mehmet Eröz'e Göre Türk Yemekleri. *Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 273- 283.
- 19.Zağralı, E., & Akbaba, A. (2015). Turistlerin Destinasyon Seçiminde Yöresel Yemeklerin Rolü: İzmir Yarımadası'nı Ziyaret Eden Turistlerin Görüşleri Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Yasar University*, 6633-6644.

МАЗМУНУ / СОДЕРЖАНИЕ / CONTENTS:

Омурзаков С.А., Жанузаков Б.Ш. УЮМДАРДАГЫ ОБЛИГАЦИЯЛАРДЫН ЭСЕБИНИН УСУЛУ	3
Воробьев А.Е., Воробьев К.А., Омурзаков С.А., Сулайманова Д.К. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КЫРГЫЗСТАНА.....	9
Кантороева А.К., Хасанов М. ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ.....	16
Кочкорбаева М.Д., Токтомаматова Н.К., Алмазова Б. ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ.....	20
Кочкорбаева М.Д., Токтомаматова Н.К., Шабиев Б. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ КЫРГЫЗСТАНА.....	26
Muhammed Asif YOLDAŞ POLİTİK PAZARLAMA KAPSAMINDA SEÇMENLERİN OY VERME DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN İNCELENMESİ.....	34
Кулуева Ч.Р., Анарбаева У. СОВРЕМЕННАЯ КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ КЫРГЫЗСТАНА.....	45
Кулуева Ч.Р., Сарымсаков Ж. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПО ОРГАНИЗАЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	52
Маткеримова А.М., Дарманов К. РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИЛ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА.....	59
Маткеримова А.М., Осмонов О. ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	64
Токтомаматова Н.К., Боронов А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	68
Токтомаматова Н.К., Семетеева К. РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РЕГУЛИРОВАНИИ БЮДЖЕТА ГОСУДАРСТВА.....	72
Омошев Т.Т., Сулайманова Д.К. ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ.....	75
Сулайманова Д.К., Султаналы кызы А. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ...	81
Жанузаков Б.Ш., Махмудов А.А. АГРАРДЫК ЭКОНОМИКАЛЫК СЕКТОРДО ЭСЕПТИ УЮШТУРУУДАГЫ ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨР.....	84
Жанузаков Б.Ш., Турсунбаева Н.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ОАО «БИШКЕКСУТ» – КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	89
Мамытов Т.Т., Салибаева Г.П. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ.....	93

Мамытов Т.Т., Усубалиева Д.И. ҮЙ ЭКОНОМИКАСЫНЫН МАҢЫЗЫ ЖАНА ФУНКЦИЯЛАРЫ, ҮЙ ЭМГЕКТИ ӨЛЧӨӨ ЫКМАЛАРЫ.....	97
Кокуева Э.С., Акылбек кызы А. КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН АЙЫЛ ЧАРБА ТАРМАГЫН ИННОВАЦИЯЛЫК ӨНҮКТҮРҮҮНҮН НЕГИЗДЕРИ.....	101
Кокуева Э.С., Жусупов К. РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	105
Асанов М.А., Тойчиева Б.Ж. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КЫРГЫЗСТАНЕ.....	110
Капарова Г.Т., Режапова М.Р. ОПТИМИЗАЦИЯ И ПРИЧИНЫ ДЕНЕЖНОЙ ЭМИССИИ В КР.....	114
Караева М., Анарбаева У. ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО ПЕРСОНАЛА В РАБОТЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСТАНА.....	120
Аманбаев Р., Сарымсаков Ж. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	127
Бакалбаева А.З., Турдалиева Э.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	134
Аманбаев Р., Караева М. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ КЫРГЫЗСТАНА.....	140
Турдалиева Э.М., Бакалбаева А.З. РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	147
Жанузакова З.Б. УЮМДАРДА ПЛАСТИКАЛЫК КАРТОЧКАЛАР МЕНЕН ЭСЕПТЕШҮҮЛӨРДҮН ЭСЕБИ.....	154
Жамашева Г.С., Ажиматова Н.М. ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ И УЛУЧШЕНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСТАНА.....	158
Davran YULDAŞEV E-TİCARET VE E-TİCARETİN BÜGÜNKÜ DURUMU.....	161
Умаров А.М., Хурбаева Ч.Г. ПАРТИЗАНДЫК МАРКЕТИНГ: ӨЗГӨЧӨЛҮГҮ ЖАНА АРТЫКЧЫЛЫГЫ, ЧАКАН ИШКАНАЛАРДЫН ӨНҮГҮҮСҮНӨ ТААСИРИ.....	167
Büşra DOĞAN TÜRKİYE’DE SOSYAL KURUMLAR AÇISINDAN FEMİNİZM.....	172
Büşra DOĞAN TÜRKİYE’DE FİNANSAL KIRILGANLIK HİPOTEZİNİN ANALİZİ.....	179
Esra Demircioğlu, Rabı Abdikhalilova KIRGIZİSTAN MUTFAK KÜLTÜRÜNDE MANTI.....	188

Зарегистрирован в Министерстве Юстиции Кыргызской Республики
Регистрационное свидетельство №1405
от 21 мая 2008 года

Вестник МНУ имени К.Ш.Токтомаматова №2 2020

Формат 60x84 1/8 Объем ____ п.л. Тираж ____ экз.
Отпечатано в типографии _____
