

## **ЧАКАН ИШКАНА - БАЙЛЫКТЫН БАШАТЫ**

Чарба жүргүзүүнүн жаңы формаларына өтүүдө эмнеден баштоо керек? Турмуш көрсөтүп жаткандай, эң биринчи кадамды чакан ишканадан баштоо көп ийгиликке алып келе тургандай. Анткени майда формадагы ишканалар биздин турмушубуздан орун албай жок болуп кеткен. Мындан аз эле жылдар илгери мурдагы союздун экономикасынын бир пайызын гана чакан ишканалар түзүп, айрым тармактарда ал такыр болгон эмес. Ушул эле мезгилдин ичинде ири капиталисттик өлкөлөрдө бардык ишкананын 95 пайызын чакан ишканалар түзсө АКШда 90 пайызын, Батыш Европада 72 пайызын түзөт.

Буларда 40-80 пайызга чейинки жумушчу күчү топтолуп, буюм тайымдын 50 пайыздан ашыгын чыгарышат. Бардык өлкөлөрдүн ичинен Япония майда ишканалардын көптүгү менен айырмаланат. Ошонун негизинде экономикасы өтө ийкемдүү келип, структурасы бат өзгөрөт. Айрыкча, кайра иштеп чыгуучу өнөр жай тармактарынын 99 пайызын чакан жана орто ишканалар түзүп, бут кийим, тигилүү кийимдерди, булгаарыдан жасалган буюмдарды, дары-дармекти, тейлөөлөрдү, тамак-ашты калкка беришет. Мисалы, «Сони» компаниясынын негизги ишканасы керектүү деталдарды чыгарып 2000 чакан ишканага өткөрүп берип, калган бардык өндүрүш процесстерин: жыйноо, реклама, сатуу, жеткирүү, келишим түзүү ж.у.с. чакан ишканалар аркылуу жүргүзүлөт.

Чакан ишкана АКШнын ар бир 10 адамынын тогузунда бар, ал эч кимге тоскоолдук кылбайт жана үй-бүлөнүн кошумча киреше алуусун камсыз кылып, атадан-балага мурас калтыруу, улуттук буюмдарды жасап сатуу унут болуп кетпегендей абалды шарттайт. Мындай тармакты бизде эмне үчүн өнүктүрүүгө болбосун. Бизден башка өлкөдө болсо, эски гимндин сөзү жана музыкасы түбөлүккө жок болуп бара жатканын сезип, бир грампластинканын бир тарабына эскини, экинчи тарабына жаңыны жазып эле республиканын калкынын жарым санына ылайыктап чыгара коюп, миллиондогон сомду таап алмак. Эми биз бир он жылдан кийин эски гимнди архивден издейбиз.

Чакан ишкананы уюштурууга көп деле каражаттын кереги жок. Биз айылга тегирмен салууга, нан бышыруучу, самын жасоочу, май чыгаруучу, тумак тигүүчү цехтерди ачууга болгону демилге керек. Аз каражатты алып алардын курулушуна чыгымдап, көп пайда алууга болот. Эң негизгиси ушул жердеги жергиликтүү сырьёго таянып иш жасалып жаткандыктан, унаа жалдоого эч нерсе корбойт, анткени ишкана чыгарган продукциясы керектөөчүлөргө жакын жайгашат, бат жеткирет, сапаттуу жана үзгүлтүксүз камсыз кылат. Биздин тоолуу аймакта айыл арасына ат араба колдонуп тейлесе деле болот.

Чакан ишкананын дагы бир артыкчылыгы - ал жумушсуздукту кыскартат же айрым жерлерде жоет. Артыкча, кичине жана орточо шаарларда, айылдарда эмгек ресурстарын сарамжалдуу пайдаланат.

Азыр биздин дубандын шартында кышкысын айылдын жошоочуларынын көбү ишсиз олтурушат. Андан кутулуунун жолу приватташтыруу деп рыноктук механизмдин бирөөнү кармануудабыз. Мейли, приватташтыруу деле болсун, бирок бардыгын жок кылганга шашпай, жоктон бар кылсак эмне болот? Эч нерсебиз жоктой көрүнгөнү менен, байлыкты тебелеп жүрөбүз, себеби аны кайдан алганды билбейбиз. Сырьё бар, аны иштетүүгө жумушчу күчү бар, болгону

каражат жана уюштуруучулук керек. Чакан ишкананы баштап, аягына чейин жеткирүүчү бир да жетекчи чыга элек, аларды биз акимдерден күтөбүз, бултуура эмес, аким деген административдик жетекчи. Ишканалар үчүн бул ролду менеджерлер аткарат, булар - бизнестин адамдары. Келечекте бул социалдык-рыноктук кадрлар даярдалат, бирок күтүп олтурбай эле чакан ишкана аркылуу көп нерсени бүгүн эле жасаса болот. Мисалы, тоок багуу үчүн атайын институтту бүтүрүүнүн кереги деле жок, аны көп эле үй-бүлө багат. Эгер ушул боюнча чакан ишкана уюштурса, бир жерге топтоштуруп бир нече цехтерди ачса ал: жууркан, жаздык, тооктун тыбытынан жасалуучу кийимдердигигүүчү, жумуртканы кайра иштетүүчү, тамак-аш консервалоочу, кыгын чогултуп салуучу, жөжөчүгаруучу, даяр азык-түлүктү сатуучу, таштандыларды жана сөөктү кайра иштетуучу ж.у.с. бөлүктөрдөн турат. Демек, ишти ушул багытта уюштуруу, жаңы технологияны өндүрүшкө киргизип, көп адамдарды ишке алып, экологиялык таза таштандысыз продукция өндүрүп, айыл чарба жумуштарын өнөр жай менен айкалыштырып, илимий-техникалык жетишкендиктерди колдонууга мүмкүнчүлүк, ошондой эле жаңы кесиптин ээлерин даярдоого шарт түзөт. Ушул сыяктуу иштерди уюштурса айылда көп мүмкүнчүлүктөр бар. Кыргыздар бир кезде шакар самын чыгаруучу эле. Азыр аны жасоо колдон келбейби?

Чакан ишканага жашы, социалдык шарты деген жолдомолорду колдонбой туруп, кичине баладан кары-картаңга, үйдө олтурган балалуу аялдарга чейин катыштырса болот. Алар кирешеден өзүнүн үлүшүн эмгегине жараша алышат. Жумуш күнү чектелген эмес, ушул эле учурда бир нече жерде иштесе болот. Адамдар өзүнүн ордун таап, кесип алышып, керек болсо ошол кесип боюнча ишкананын атынан окуп билимге, туруктуу кирешеге жетип, көңүлдөрү куунак жашоого өтөт. Эгер ардагерлер студенттер, кары картаңдар, майыштар, окуучулар өзүн-өзү камсыз кылса мамлекетке, бийликке канчалык женилдик болмок? Эркин эмгек режими элдин социалдык психологиясына оң таасирин тийгизет.

Чакан ишкананын дагы бир мыкты жагы анын улуттук өзгөчөлүгү, унут калган өндүрүштү колго алууга жол ачат. Өзүңүздөргө белгилүү, биздин республикадагы жаштар уюштурган улуттук ээр токум даярдоочу ишкананын ийгилиги дүйнөлүк рынокко буюм-тайым жасоого жетишти. Ал эми Чон-Сары-Ойдогу мүнүшкөрлөрдүн чакан ишканасы биздин дубандын чет элге көрсөтөр улуттук өзгөчөлүгүбүздүн мектеби болуп калды. Ушундай унут калган кесиптен, унут калган буюм жана кызмат көрсөтүүлөрдүн келип чыгышы улуттук бизнестин өнүгүшүнө алып келет.

Чакан ишкананын өнүгүшүн жалпы экономикалык алкакта карап жатып, алардын рыноктук мамилеге тийгизген таасирин белгилебесек болбойт. Рыноктук механизмдер: атаандаштык, демилге, ийкемдүүлүк, ишкердүүлүк мамилелери так ушул чакан ишканадан башталат. Өзүнүн ордун табууну жана өзүн сынап көрүүнү көздөгөн миңдеген кичи бизнестин адамдары ишти ушул жерден башташат. Болсо болуп калды, болбосо башка жолду издеш керек. Бүгүн биздин эл дагы ушуну ойлонуп калды, бирок кыйынчылыктан алып сатарлык менен чыгып кетebиз деп жатабыз. Аны менен бизнесмендин айырмасы чоң. Туура, алгачкы капитал топтоо майда-соода сатыктан башталат. Бирок, акыры чакан ишканага өтпөй туруп туруктуу киреше алууга болбойт. Нукура товардык өндүрүш эң алгачкы рыноктук мамилени чакан ишканадан баштаган.

Аталган ишкананын мыкты жактары менен бирге колунан келбеген иштери да бар. Анткени майда бизнес менен иш жүргүзгөндүктөн, кымбатка турган

илимий-техникалык маселелерди алар чече албайт. Ошондой эле сырьёго жана капиталга, рекламага, келишимдер аркылуу сатууга туз чыкпайт. Баанын өзгөрүшү жана кредиттин шарттарына туруштук бере албай көп учурда чакан ишкана жок болуп кетиши да ыктымал.

Чакан ишканага биздин дубандын калкынын мамилеси кандай? Иш жүзүндө атайын өндүрүшкө багыт алгандары азыраак. Көбүнчө коммерциялык иш жасагандар кредитти өндүрүштүн бир түрүнө алган менен, аны соода менен алмаштырып алышкан. Бул жергиликтүү бийликтин келишүүчүлүгүнүн негизинде болуп жаткан нерсе. Биздин дубан ушуга маашыр болуп жатканда мыкты сырьё, капитал, акча каражаттары, сейрек кезигүүчү буюмдар, мыкты кесиптеги адамдарыбыз башка чөйрөгө ооп кетиши мүмкүн. Мен жаштардын арасында суроо салсам көпчүлүгү чакан ишканада иштегенди каалашат экен, бирок натыйжасын ошол замат алуучу ишканага кызыгышат. Ал коммерцияга ооганга түрткү берет. Эгер токой чарбасына барып терек, кайың тиккен ишкана ачышса, эки жыл күтүш керек аз болгондо, балаты бакса 7-10 жыл керек, кой бакса эки жыл ж.у.с. Кирпич, фарфор, мрамор чыгаруу жана терини кайра иштетүү үчүн аз болсо да билим жана каражат талап кылынат. Ошондуктан эл оңой жолго качып жатышат. Элдин келечегин ойлогондор тезирээк ишкана уюштуруунун эки түрүн тең ишке киргизиши керек. Биринчиси - жаңы жерде, жаңыча түзүлүүчү чакан ишкана, экинчиси - ири ишканадан бөлүнүп чыгып, ага филиал болуп калып айрым функцияларын аткаруучу ишкана. Аларды түзүүдө аралаш менчиктеги форма келип чыгат: мамлекет менен кооператив, жеке менчиктеги, жамааттуу акционердик, элдик ишканалар биригиши мүмкүн. Чакан ишканалар өндүрүштүн башка тармактары менен ири ишкананын макулдугун күтпөй эле байланыш жасай алат. Алардын бири-бирине эч деле тоскоолдугу жок. Тескерисинче, көп өнүктүрүп, ирилердин ишин азайтып, өндүрүштүн көп түрүн кичине ишканаларга өткөрүп берүүгө болот.

Чакан ишканаларды уюштурууда эки тарап катышат. Бир тарабы жамааттар болсо, экинчиси-адистер. бул эки тарап төмөнкү иштерди биргелешип чечиши керек.

1. Жергиликтүү потенциалды жана ресурстарды биргелешип анализдөө (документтик булактардын, бийлик менен жергиликтүү жамааттардын өкүлдөрүнүн жолугуушуларынын жана талкууларынын негизинде).

2. Бийлик органдарында да, жамааттарда да мүмкүн болгон чечүүнү талап кылган маселелерди жана приоритеттерди аныктоо.

3. Маселени чечүүчүн ресурстарга болгон муктаждыктарды аныктоо.

4. Бар ресурстарды салыштыруу жана аларга болгон муктаждык.

5. Ресурстардын потенциалдык булактарын жана жергиликтүү маселелерди чечүү үчүн аларды кызыктыруу боюнча мүмкүнчүлүктөрдү анализдөө.

6. Тобокелдерди анализдөө.

7. Убактылуу органдардын кароосуна иштеп чыгарылган долборлуу сунуштарды сунуш кылуу (М: жергиликтүү кеңеш).

8. Долбоорлуу сунуштардын укуктуу орган тарабынан приоритеттештирүү жана алардын арасынан, талап кылынган ресурстарды мобилизациялоо аркылуу ишке киргизуу керек болгондорун тандоо.

9. Долбоордук сунуштарды ишке ашыруу.

Жамааттардын долбоорду ишке ашырууга катышуусу эмгектик же каражаттык салымдар менен гана чектелбеши керек. Жамааттар чечимдерди

кабыл алуу процессине да, долбоорлорду пландоо жана ишке ашырууга да, алардын натыйжалуулугун көзөмөлдөөгө алууга тийиш.

Адистер өздөрүнүн ишинде төмөндөгү тобокелдерди эске алышы керек, себеби, алар иш процессине гана таасирин тийгизбестен, анын жыйыштыгына да, жаматка тийгизген аракетине да тийешелүү, жана аларды жеңилдетүү боюнча чараларды көрөт:

- долбоорго тартылган тараптардын коррупциялык аракеттери;
- жергиликтүү элита тарбынан бийликтин жана ресурстардын басып алынышы;

- жамааттын потенциалынын төмөндүгү;
- жамаат тарабынан сунуш кылынган чечимдерин кабыл алынбашы жана жамааттынар кыл топторунун ортосунда талаш-тартыштын пайда болушу.

Жамааттардын ресурстарын мобилизациялоо боюнча өздөрүнүн ишинде адистер жетекчиликке алаган негизги принциптер төмөнкүлөр болушу мүмкүн;

- жамааттарга чечимди кабыл алуу боюнча укуктарды ыйгаруу;
- жамааттардын потенциалын жогорулатуу;
- пландоо, чечимдерди кабыл алуу жана долбоорлорду ишке ашыруу процесстерине жамааттардын катышуусу;
- жамааттар тарабынан иштелип чыккан жана аныкталган критерийлердин негизинде чечимдерди кабыл алуу;

- долбоорлорду даярдоо жана ишке ашыруу процессинин ачыктыгы жана анын жамаат алдында отчет берүүгө милдеттүү.

Жамааттарды долбоорду ишке ашырууга кызыктырып тартуу долбоордун жыйынтыгы сыяктуу эле маанилүү болуп саналат, себеби, бул процесс жергиликтүү бийлик өкүлдөрү менен жамааттардын ортосундагы өз ара ишеним жана урматтоо дэңгээлин, жамааттын потенциалын жогорулатат.

#### **Адабияттар:**

1. Кыргыз Республикасынын «Жергиликтүү өзүн-өзү башкаруу жана жергиликтүү мамлекеттик администрация жөнүндө Мыйзамы».

2. Жамааттык маселелерин чечүүгө жарандардын катышуусу жана айылдын (жамааттын) керектөөлөрүн биргелешип баалоонун методдору (изилдөөлөр). Колдонмо. (Каунтерпарт. Консорциум) /Э.Убышеванын редакциясы алдында. – Бишкек, 2001.

3. Булатов А.С. Экономика. Учебник. –М.: 1995. гл 4.5.

4. Лившиц А.Я. Никулина И.Н. Введение в рыночную экономику. -М.: Высшая школа 1994, гл 11.

5. Кэмбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю Экономикс. – Таллин: Республика. 1993, Т. 2, Гл. 24.25.

6. Колл. авторов. Экономическая теория. Учебник. –Бишкек, 1995, ч. 1, гл. 6.

7. Осмоналиев А. Основы рыночной экономики. –Бишкек, 1995, ч. 1, гл 6.