

**КОРОТКО О ВАЖНОМ**

*У.КАДЫРКУЛОВ –  
генеральный  
директор ОсОО СП «SA»*

Давайте работать – ленивыми стали,  
Безвольными стали и злыми притом.  
А воля у предков была, как из стали,  
Бездельем не пахло в народе простом.  
Мы чем отличились в тяжелую пору,  
Не в силах порвать бесхребетности пут?  
Позором безволья?.. Дела наши в гору,  
Пока не взойдем на нее, не пойдут.  
К тому ли зовет нас старинный обычай,  
Чтоб дикость и глупость лелеять свою?  
Работать – отличнейшее из отличий.  
Об этом пишу я, на этом стою.

*Н.Алямбеков*

Когда приступали к реформам, наверное, мало думали о том, сможем ли мы быстро приспособиться к рынку? Предполагали, что с введением частной собственности сами по себе проявятся предпринимательские способности.

Мало передать землю и производственные объекты в частную собственность, их надо

уметь беречь и распорядиться ими так, чтобы они заработали на рынок.

Вопреки желанию, практика рыночных реформ показала, что цели в одночасье не достичь. Неумение по-хозяйски распорядиться собственностью, отсутствие трудовой дисциплины, чувства ответственности, а зачастую и профессионализма, не говоря уже о рыночной культуре, тормозят экономические реформы.

Рыночную культуру надо прививать. Поэтому есть над чем думать местным органам власти.

Как оказать эффективную поддержку, прежде всего, сельскому жителю? Возьмем потребительский рынок. Без сферы услуг невозможно развивать рыночные отношения на селе. Здесь в обязательном порядке должны быть объекты, оказывающие услуги населению. Например, парикмахерская, ремонт обуви, теле- радиомастерская, ателье, швейный и прядильный цеха, хлебопекарня, мельница, цех национального рукоделия и др.

И если состояние нашей экономики не позволяет иметь перечисленные объекты, соответствующие международному уровню, то обучить широкие слои населения основам предпринимательства, культуре взаиморасчетов, маркетингу можно. Без этого трудно ожидать творческого развития рыночных отношений.

Начнем с простого, нет средств у сельского предпринимателя приобрести минипекарню, постройте тандырные печи и откройте несколько хлебопекарен. С помощью этой услуги население будет обеспечено круглосуточно свежим хлебом, а домохозяйки – свободным временем для других, более важных занятий. Наконец, электроэнергия, затрачиваемая на хлебопечение, порой украденная, будет сэкономлена, а количество незаконно вырубленных для растопки печей деревьев уменьшено.

Возникает вопрос: на что будет покупать хлеб население, не имеющее ни гроша? Здесь необходима помощь местных органов власти, хотя бы в организации натурального обмена.

Еще один важный момент. Обязательно в сельских районах должен быть и мясной павильон. Ведь основным компонентом кухни кыргызов являются мясопродукты. Поэтому здесь всегда можно будет приобрести свежее мясо, а главное - от килограмма до целого барана.

Ни мастерских по ремонту обуви, ни парикмахерских и радиомастерских до сих пор в сельских районах нет. И население вынуждено ехать в райцентры или столицу, что приводит к большим расходам семейного бюджета.

Если отсутствуют специалисты на местах, необходимо организовать выездные работы по оказанию услуг населению домов быта, действующих на территории районных центров. В айыл окмоту есть средства, которые могли бы обеспечить оплату труда по контракту, например, собранные от прошлогодних марафонов, проведенных вокруг компании «Элет».

Если говорить о предприятиях легкой промышленности, то экономический патриотизм наших предпринимателей в столь тяжелое время сыграл бы немаловажную роль. Например, зачем сельской интеллигенции покупать дорогостоящую импортную одежду, а не побеспокоиться о создании прядильных и швейных цехов, которые могут работать на местном сырье? И качество тканей, выпускаемых нашим ККСС, а также АО «Касиет», вполне отвечает требованиям международных стандартов.

Сейчас широко применяется выражение – «жить по средствам», в народе тоже существует пословица – «Жылкына ченеп ышкар, алына жараша иш кыл».

К сожалению, с нашими проблемами самим нам не справиться. Поэтому по-прежнему нужны заинтересованные инвесторы, которых надо тоже учиться привлекать, а не отпугивать. А пока, чтобы выжить:

- необходимо защищать собственный рынок;
- создавать условия для производства отечественных товаров;
- обучать сельское население предпринимательству;
- не отгораживаться местной власти от народа;
- привлекать инвесторов к сельским объектам.

