

Деловой СОБЕСЕДНИК

международный информационно-аналитический журнал

№30 апрель 2013



Кыргызстан – Россия:
судеб, любви и дружбы
связующая нить

Богатства
и заботы
музея
искусств

Скрытые схемы
обогащения

Бизнес
авансирует
правительство

Марат НАЗАРБЕКОВ:
**«Сделать престижным статус
ученого в Кыргызстане»**





КЫРГЫЗСТАН, г. БИШКЕК
Дворец спорта им. Кожомкула

15-я Юбилейная Международная выставка КЫРГЫЗСТАН-2013

24-28 АПРЕЛЯ

Основные разделы выставки:

- ✓ Туризм и путешествия.
- ✓ Горно-добывающая промышленность.
- ✓ Химическая промышленность.
- ✓ Машиностроение, запасные части и оборудование.
- ✓ Информационные технологии и телекоммуникации.
- ✓ Бытовая техника, мебель и интерьер.
- ✓ Банковские технологии, оборудование и услуги.
- ✓ Транспорт и логистика.
- ✓ Коммунальная техника.
- ✓ Упаковка, тара, этикетка и полиграфия.
- ✓ Недвижимость и инвестиции.
- ✓ Парфюмерно-косметическая продукция.
- ✓ Безопасность, средства спасения и противопожарная защита.
- ✓ Чистящие и моющие средства, оборудование для химчисток и прачечных, уборочное оборудование.

KYRGYZSTAN

2013

INTERNATIONAL EXHIBITION

Организаторы:



Торгово-промышленная палата
Кыргызской Республики



Правительство
Кыргызской Республики

Устроитель:



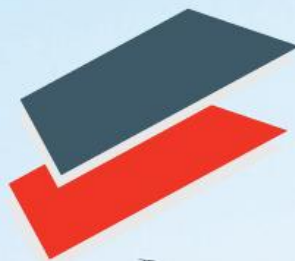
Департамент "Кыргызэкспоцентр"
ТПП КР

Тел./tel: +996 312 61-01-20 +996 312 90-29-67

www.expocentre.kg www.cci.kg
E-mail: expo@cci.kg



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН



Железобетонное
качество № 1

ТАШ ТЕМИР



Телефон:

+996 (312) 892 555
+996 (312) 89 77 99
+996 (555) 11 55 99

e-mail: tash-temir@mail.ru
www.tash-temir.kg

- ◆ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ
- ◆ БЕТОН, РАСТВОР, ОТСЕВ ДЛЯ БЕТОНА
- ◆ БРУСЧАТКА, ПЕСКОБЛОК
- ◆ СЕТКА «РАБИЦА», «МАК», АРМОКАРКАС
- ◆ ДЕКОРАТИВНЫЙ ЗАБОР И ПЛИТКА

Адрес: Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул. Кулатова, 8



Дорогие читатели!
Весна – это время надежд, время пробуждения природы, время активизации общественных процессов. Не остался в стороне от весенних преобразований и наш журнал «Деловой собеседник».

В последнее время меня беспрестанно одолевали мысли, как сделать журнал более привлекательным и содержательным, расширить читательскую аудиторию и влияние на формирование общественного мнения. Сделать издание полезным и для простого человека, и для бизнесмена, и для политика.

Мечты, чувства, идеи, проекты рождаются в наших умах, сердцах, душах и материализуются в жизни, любви, нравственных поступках, созидательных действиях и праведных делах. Надо иметь терпение и верить в свое предназначение. Этот древний философский постулат стал для меня настоящей путеводной звездой. И, как правило, многие мои замыслы по журналу и издательским планам обретали реальность и новое воплощение в результате кропотливой работы и в ходе неожиданных встреч и счастливых обстоятельств. Так случилось и в этот раз. Всевышний и здесь благоволил мне...

Меня пригласили посетить Москву, чтобы познакомиться с политической и интеллектуальной элитой России, среди которых и предстояло найти союзников в поддержке планов развития журнала в международном аспекте.

Сразу же скажу: это была прямо-таки фантастическая поездка, принесящая массу бурных эмоций и неординарных впечатлений...

Суммирую позитивные результаты поездки в Москву: плодотворные встречи дали новый импульс развитию журнала в рамках международного формата. Открыты представительства изда-

ния в Москве и Киеве. Виктор Иванович Черемухин согласился стать главным редактором теперь уже международного журнала «Деловой собеседник».

Бесповоротно убеждаясь во всем этом, я возвращаюсь к тем мыслям, с которых начала свои наброски-размышления о моем пребывании в Москве и о том, что я перечувствовала и передумала за семь дней, насыщенных встречами с интересными и знаковыми людьми в столице России. Да, у моего родного Кыргызстана с Россией, во что я бесконечно верю, поистине есть и не прервется ни сегодня, ни в будущем наших судеб, любви и дружбы связующая нить. Да, перспективы теснейшего сотрудничества и с великой Россией, а также и с нашими ближайшими соседями во всех сферах жизни, необходимо взаимовыгодно и всесторонне развивать и крепить. И особо крепить единство наших народов, ни в коем случае не забывая об опыте их подлинного возрождения, который был у нас в прошлом, скажу так, в великом и советском двадцатом веке. Конечно, при этом помня не только о плюсах, но и о минусах той эпохи.

И думая так, вглядываясь и вновь сопереживая все дни моих и добрых, и событийных встреч в Москве, прихожу к верному выводу, как все-таки был прав в том далеком девятнадцатом веке автор замечательных стихов о единстве людей, народов прекрасный поэт и дипломат Федор Иванович Тютчев:

**«Единство, – возвестил оракул наших дней, –
Быть может спаяно железом лишь и кровью...»
Но мы попробуем спаять его любовью –
А там увидим, что прочней...»**

И мы, люди и народы сегодняшних времен, должны сделать все, чтобы спаять наше единство любовью и верной дружбой братских народов.

Еще из Тютчева – великие, ясные строки-мысли, они в будущее, к нам:

**Счастливы в наш век, кому победа
Далась не кровью, а умом,
Счастливы, кто точку Архимеда
Умел сыскать в себе самом...**

И наш журнал в статусе международного издания внесет свою лепту в такое плодотворное единство. Мы будем работать так, чтобы всем вместе сыскать эту могучую точку опоры и переустроить нашу жизнь к лучшему.

С уважением, Лола ЮНУСОВА

Р. С. Полностью эссе читайте на стр. 12-15.

- 1 апреля – День смеха
- Международный день птиц
- Международный день детской книги
- День геолога Кыргызстана
- Всемирный день здоровья
- Международный день освобождения узников фашистских концлагерей
- Всемирный день авиации и космонавтики
- Международный день астрономии
- Международный день памятников и исторических мест
- Международный день Земли
- Всемирный день книг и авторского права
- Международный день солидарности молодежи
- Международный день секретаря
- Международный день интеллектуальной собственности
- Всемирный день охраны труда
- Всемирный день породненных городов
- День города Бишкека
- Международный день танца

Апрель 2013

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					



2003

- Первая продукция сходит с конвейера
- Монтаж установки угольной фильтрации

2004

- Водка «АЮ» получила награду Silver Spring в номинации «Бренд года»

2005

- Монтаж установки серебряной фильтрации

2006

- Продукция компании удостоена медали United Vodka (Брюссель)

2007

- Экспорт продукции в США

2008

- ТМ «Шпилька» вошла в список 100 лучших водок США

2009

- Открытие спиртового завода, производящего спирт класса «Альфа»
- Монтаж установки платиновой фильтрации

2010

- Монтаж установки золотой фильтрации
- Экспорт продукции в Китай

2012

- Экспорт ТМ Vivat во Вьетнам
- Экспорт продукции в страны Африки

2013

- Экспорт ТМ Vivat в Германию
- Десятилетие компании «АЮ»

РЕДАКЦИЯ

Генеральный директор
Лола Юнусова

Главный редактор
Виктор Черемухин

Редакторы:
Вадим Долганов (Украина)
Сергей Солодовник (Россия)

Корреспонденты:
Ислам Жолдошов
Сергей Кожемякин
Ирина Байрамукова
Галина Лулева
Нургуль Таштанбекова
Алена Хван
Ирина Павлинова
Кристина Казакова
Марина Андрейчук
Сыргак Кожомкулов

Отдел рекламы
Инна Орлова

Отдел распространения
Саида Юнусова

Дизайн, верстка
Елена Елфимова

Фотограф
Татьяна Козаченко

ИЗДАТЕЛЬ
Информационное агентство
UNIPress
Кыргызская Республика,
г. Бишкек, ул. Ибраимова, 24,
офис 507
Тел.: +996 (312) 59 20 21
+996 (312) 59 16 17
+996 (312) 59 16 50
E-mail: unipress-kg@yandex.ru

**Подписаться на журнал можно
по тел.:** +996 (312) 59 16 50

Стоимость подлиски:
на 12 месяцев – 1720 сомов
на 6 месяцев – 865 сомов
на 3 месяца – 433 сома
Форма оплаты любая
Доставка журналов по г. Бишкеку и
Чуйской обл. – бесплатно

© UNIPress, 2013

Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных материалов.
Позиция авторов может не совпадать
с позицией редакции. Полная или частичная
перепечатка опубликованных в журнале
материалов только по согласованию с
редакцией.

Отпечатано в типографии издательства «Турар»
Заказ №1039. Тираж 3000 экз.

Содержание

СОБЕСЕДНИК

- 8** Марат НАЗАРБЕКОВ: «Сделать престижным статус
ученого в Кыргызстане»

СОДРУЖЕСТВО

- 12** Кыргызстан – Россия: судеб, любви и дружбы связующая нить
16 Интеграция: кто, с кем, как?
20 Мигранты из Кыргызстана в России:
адаптация в человеческом измерении

СТРАНА

- 24** Каджи-Сай: призрак былого процветания
26 Визитная карточка Иссык-Кульской области
Каракольский бизнес-форум имеет все шансы стать
«кыргызстанским Давосом»
28 Мы едем, едем, едем в далекие края...

ЭКОНОМИКА

- 30** Принцип избирательности и двойные стандарты
для экологии неприемлемы
36 Бизнес авансует правительство
Как сделать справедливым налог с оборота
38 Айдын МЫСТАЧОГЛУ: «Идти всегда вперед, вверх
и стремиться к новым целям»
42 Технополис на старте?
44 Скрытые схемы обогащения
Акцизная политика должна быть взвешенной, уверены эксперты
46 Советы директоров – основа успешной работы бизнеса
48 Чтобы возможности стали реальностью
Кыргызстан и Индия укрепляют отношения
50 Кыргызстану есть чему поучиться
Предприниматели из Казахстана поделились
опытом развития бизнеса
52 Директ-маркетинг: интерактивное общение с клиентом

ЖИЗНЬ

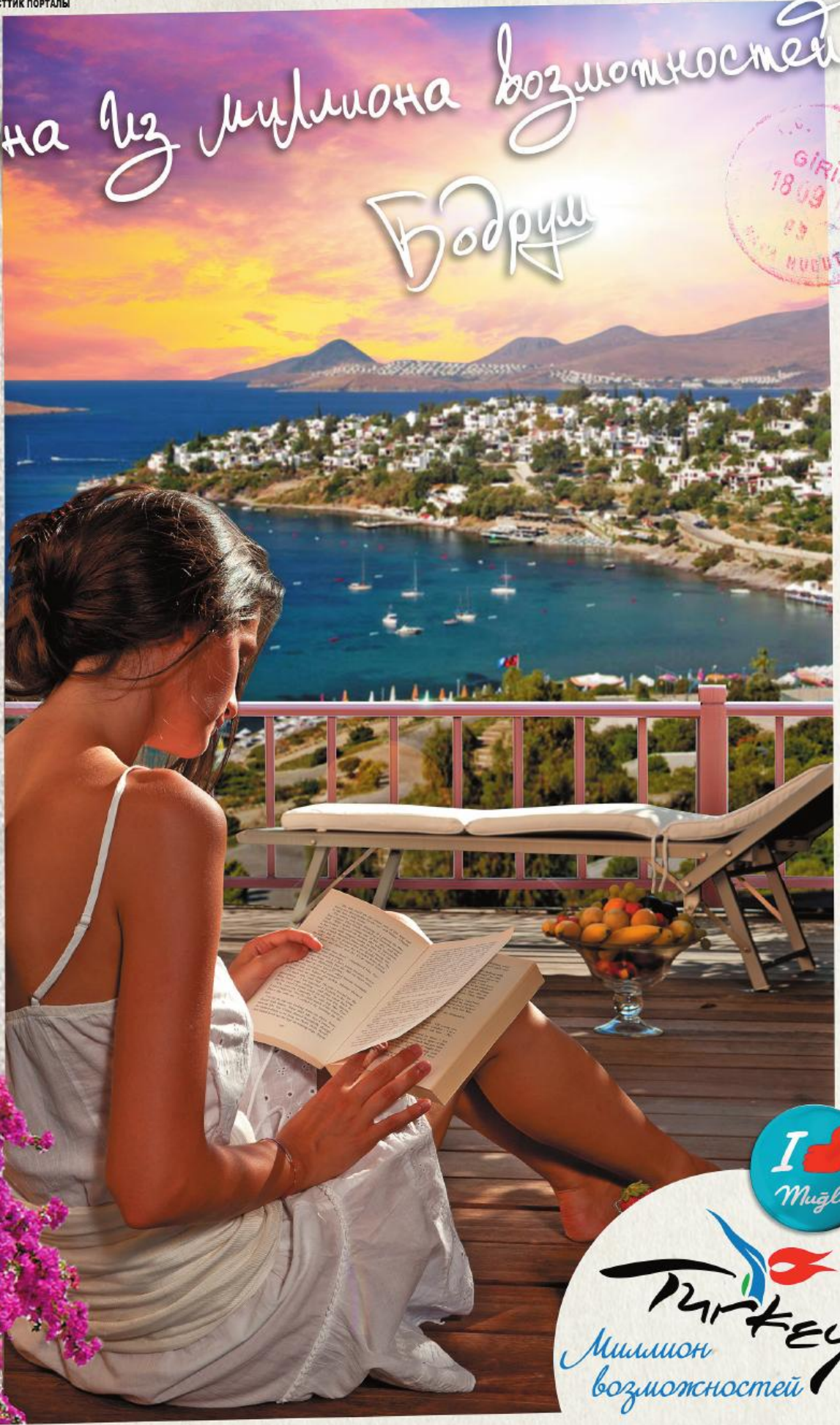
- 56** Богатства и заботы музея искусств
58 Будьте здоровы по Нитченко
59 Агентство «Турмеда Азия» – лучший выбор для Вас!
60 Мечтаю поселиться на берегах золотого Босфора
Реально ли это?
62 Мусульманская мода
Новый тренд фэшн-индустрии
64 Элегантная классика от галереи-бутика изящной моды
Maresima



Журнал «Деловой собеседник» – информационный партнер Исполкома СНГ

Одна из миллиона возможностей

Бодрум





| – **Марат Рысбекович, для начала, как произошло назначение на столь высокий пост молодого человека?**

– На самом деле, я не первый из молодых людей в нашей стране, которые занимали высокие государственные должности. Например, Алиаскар Токтоналиев в свое время вошел в историю Кыргызстана как самый молодой министр республики. В возрасте тридцати лет, в феврале 1960 года, он возглавил Министерство финансов Киргизской ССР и проработал в этой должности почти 26 лет. Ныне одна из улиц в столице носит его имя. В 1962 году Абдылда Каныметов был назначен министром образования Киргизии. Ему было 33 года. Да и в последние двадцать лет руководителями министерств и ведомств становились люди в возрасте 30 лет. Избирались депутатами Жогорку Кенеша КР и в 25 лет. В нынешнем составе Жогорку Кенеша есть те, кому около 30.

Назначив на столь высокий пост, руководство страны оказало доверие и возложило на меня большую ответственность – достойно работать во благо нашей страны. И я постараюсь сделать все, чтобы внести свой вклад в развитие Кыргызстана.

| – **Думается, нашим читателям было бы интересно узнать – кто вы по образованию?**

– Я окончил Институт интеграции международных образовательных программ при Национальном университете им. Ж.Баласагына по специальности «внешняя политика». Скажу, что еще с детства мечтал стать дипломатом. И почему-то именно послом хотел работать в Японии. Может потому, что эта страна по темпам развития в то время шла, как говорится, впереди планеты всей.

Марат НАЗАРБЕКОВ: «Сделать престижным статус ученого в Кыргызстане»

Беседовала Нургуль ТАШТАНБЕКОВА

Пусть мысли, заключенные в книгах, будут твоим основным капиталом, а мысли, которые возникли у тебя самого, процентами на него.

*Абу-ль-Фарадж,
арабский поэт и ученый*

26 апреля – Международный день интеллектуальной собственности. Накануне состоялась встреча с председателем Государственной службы интеллектуальной собственности и инноваций при правительстве Кыргызской Республики Маратом Рысбековичем НАЗАРБЕКОВЫМ. Он ответил на вопросы «Делового собеседника».

А началось мое образование в стенах турецкого лицея «Себат». В 12 лет родители меня направили в это учебное заведение в Бишкеке. Вспоминаю, мне тогда было тяжело. Но родители непреклонно настаивали, чтобы я учился именно в «Себате». И они оказались правы, так как я получил очень хорошие базовые знания и духовное развитие. К тому же владею несколькими иностранными языками. В тот период я закалил характер, приобрел твердость духа. Научился ценить такие качества, как целеустремленность, пунктуальность, честность, верность, ответственность, справедливость. И, напротив – презирать наглость и хамство, лживость и двуличие. До сих пор поддерживаю отношения с лицеем и по мере возможности провожу там благотворительные акции и различные мероприятия.

| – **Хотя бы вкратце расскажите о ваших родителях, семье.**

– У меня трое детей. А вот у мамы с папой нас пятеро. Мои родители – представители интеллигенции. Мама –

Назарбекова Умсун Умаровна – была директором средней школы. Отец – Назарбеков Рысбек – руководил ветеринарной станцией района. После распада СССР они занялись предпринимательской деятельностью. На сегодня имеют успешный бизнес, который представлен в России, Казахстане и Кыргызстане.

| – А теперь как бы вопрос от простого обывателя: что является объектом деятельности вашего ведомства, какую пользу приносите государству, людям? И – наиболее важные и значимые факты и события за 20 лет существования самой системы интеллектуальной собственности Кыргызстана.

– Прежде всего, должен заметить, что интеллектуальная собственность – это результат умственной деятельности человека. Государственная служба интеллектуальной собственности и инноваций при правительстве КР (Кыргызпатент) – уполномоченный орган исполнительной власти, цель которого – осуществлять единую государственную политику в области охраны интеллектуальной собственности и развития инноваций. Наша служба имеет две подведомственные организации: Государственный фонд интеллектуальной собственности и Патентную техническую библиотеку. Работу нашу можно рассматривать в двух аспектах – увеличение конкурентоспособности товаров и услуг на рынке за счет повышения их качества и обеспечение монопольного права на объекты ИС – это правовая сторона и получение дополнительного дохода от продажи (передачи) прав на объекты ИС, а также их использования в производстве инновационной продукции – экономическая сторона.

Кроме того, Кыргызпатент выполняет функции по коллективному управлению правами авторов, оказывает им помощь, осуществляет сбор авторского вознаграждения с физических и юридических лиц и распределяет его между авторами и правообладателями.

В этом году системе интеллектуальной собственности Кыргызской Республики исполняется 20 лет. Что сделано за это время? Отмечу несколько важных этапов. Кыргызпатент был создан в 1993 году как Патентное управление при Государственном комитете по науке и новым технологиям, позже оно было преобразовано в Главное управление интеллектуальной собственности Министерства образования и науки. Одним из поворотных событий стало создание на базе Главного управления интеллектуальной собственности самостоятельного административного ведомства – Государственного агентства интеллектуальной собственности при правительстве Кыргызской Республики в 1996 году. В этом же году президентом Кыргызстана были вручены первые кыргызские охранные документы их владельцам. Были приняты основные законы, регулирующие деятельность по охране и защите прав на ИС, – Патентный закон КР, а также законы «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров», «Об авторском праве и смежных правах».

С 1994 года Кыргызстан присоединился к основным международным договорам в области интеллектуальной собственности – Парижской конвенции по охране промышленной собственности, Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков, Договору о патентной кооперации, а также стал членом

Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Позже республика присоединилась к Евразийской патентной конвенции, став участницей Евразийской патентной организации (ЕАПО).

С 2002 года мы отмечаем 26 апреля Международный день интеллектуальной собственности, признанный во всем мире. В этот день во всех странах, которые являются членами ВОИС, проводятся встречи, мероприятия. Их цель – добиться лучшего понимания широкой публикой того, что реально представляет собой интеллектуальная собственность. Показать, каким образом система интеллектуальной собственности способствует не только развитию музыки, искусства и индустрии развлечений, но и созданию товаров и инновационных технологий.

В феврале 2004 года новым этапом в развитии явилась Межведомственная комиссия по противодействию нарушениям в области интеллектуальной собственности при правительстве Кыргызской Республики.

Отдельно нужно отметить, что Кыргызстан одним из первых среди постсоветских государств подписал Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Соглашение ТРИПС) в рамках соглашения с Всемирной торговой организацией (ВТО). А при разработке национального законодательства были заложены стандарты в отношении наличия, объема, использования и обеспечения прав интеллектуальной собственности, отраженные в Соглашении ТРИПС.

В 2007 году Кыргызстан одним из первых на постсоветском пространстве принял Закон КР «Об охране традиционных знаний», который регулирует отношения, связанные с охраной, использованием и защитой традиционных знаний в Кыргызстане.

В 2012 году Кыргызпатент приступил к реализации Национальной стратегии развития интеллектуальной собственности и инноваций в КР на период с 2012 по 2016 г., которая была разработана совместно с Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) и утверждена правительством КР. А в феврале прошлого года Кыргызпатент наделен дополнительной функцией по развитию инноваций.

| – Если можно, об инновациях подробнее...

– Инноватика – это область знаний о сущности инновационной деятельности, ее организации и управлении инновационными процессами, обеспечивающими трансформацию новых знаний в востребованные обществом новшества как на коммерческой основе, так и некоммерческой.

В июле 2012 года мы подписали Соглашение о сотрудничестве между Кыргызпатентом и Российским фондом «Сколково». Сотрудничество нацелено на формирование благоприятных условий для развития инфраструктуры инновационной деятельности; стимулирование развития национальной инновационной системы; создание технопарков для поддержки инновационных проектов и предприятий. К опыту Фонда в сфере инновационной деятельности по нескольким направлениям – информационные технологии, телекоммуникации, биомедицинские и энергоэффективные технологии – мы проявляем особый интерес. Ведь отечественные изобретатели получают уникальную возможность реализовать свои инновационные идеи на практике в виде инновационных проектов в России, в >



Подписание Соглашения о сотрудничестве с фондом «Сколково». Слева направо: М. Назарбеков, О. Бабанов, В. Вексельберг, С. Наумов

центре «Сколково». Причем до того, как мы создадим подобные центры в нашей стране.

— **Есть ли уникальные изобретения, зарегистрированные в Кыргызпатенте, которые могли бы заинтересовать производителей с мировым именем?**

— К сожалению, пока таких изобретений нет. Но следует отметить, что недостаточное внимание к сфере инновационного развития чревато оттоком из страны квалифицированных специалистов, сокращением объемов исследований. Результаты интеллектуальной деятельности способны приносить обладателям интеллектуальной собственности высокий доход. И размеры его зависят не только от потенциала объекта интеллектуальной собственности, но и от готовности разработчиков эффективно ее использовать. Полезно и то, что они смогут применить свои знания здесь, в КР, иметь достойный уровень материального благосостояния, оплаты труда, что сделает престижным статус ученого в Кыргызстане. Если изобретение стоящее, инвесторы в очередь выстроятся, чтобы приобрести патент и запустить в производство. Например, компания APPLE каждый год выкупает тысячи патентов и сразу внедряет новшества в производство.

— **А как же изобретение стали с нанопокрытием Усенбека Касмакуна, который был удостоен 1-го места и награжден грантом в 30 тысяч долларов США на международном конкурсе изобретений «Техно-Приз», проходившем в мае 2012 года под эгидой госсекретаря США Хиллари Клинтон?**

— Усенбек Касмакун намерен запатентовать свое открытие во Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), так как его изобретением заинтересовалась компания General Motors и другие ведущие металлургические компании США. Суть его изобретения заключается в способе смешивания цинка и железа на наноуровне, что обеспечивает высочайшую износостойкость, не поддается коррозии даже через 500 лет. У. Касмакун обращался к нам, и мы оказали ему финансовую помощь в размере 108 тыс. сомов для оплаты пошлины за подачу и регистрацию заявки на его изобретение по процедуре РСТ (Догово-

ра патентной кооперации) в Международное патентное бюро ВОИС (г. Женева). Мы обязательно поможем Усенбеку Касмакуну в получении патента ВОИС. Это повышает престиж интеллектуального потенциала страны и имидж Кыргызской Республики.

— **Во сколько нам обходится членство в ВОИС?**

— Кыргызстан нисколько не платит, так как мы являемся подписантами многих международных документов. Я иногда шучу, что хотел бы стать послом, но и без верительных грамот приходится представлять Кыргызпатент и выстраивать взаимовыгодные отношения со своими зарубежными коллегами.

— **Что может способствовать развитию изобретательства, повышению заинтересованности населения к творчеству и созданию нового?**

— Прежде всего для этого необходима политическая стабильность, наличие взаимосвязанной научно-технической, инновационной и предпринимательской среды. Нужны программы и проекты по внедрению изобретений, нововведений, исследований, информационных и коммуникационных технологий. А для того чтобы такая политика была успешной, она должна иметь долгосрочную перспективу и пользоваться широкой поддержкой различных заинтересованных сторон.

Внедрение и использование изобретений с освещением в СМИ будет наиболее действенной рекламой и главным движущим стимулом для динамичного развития изобретательской деятельности.

Кроме того, презентация и продвижение изобретений на международные, межрегиональные и областные рынки способствуют развитию изобретательства.

Создание эффективной системы подготовки высококвалифицированных специалистов, организация новых рабочих мест, безусловно, влияют на качество изобретательской деятельности.

И, конечно же, изобретателям необходима грамотная материальная и моральная поддержка, а также постоянная информационная пропаганда их деятельности и увеличение степени патентно-правовой грамотности жителей Кыргызстана в целом.

Следует более активно использовать интеллектуальный потенциал высших учебных заведений с последующим внедрением их в хозяйственную деятельность.

— **Есть ли механизмы влияния на сознание людей по использованию контрафактной продукции? Как им внушить, что лучше все-таки пользоваться качественным лицензионным продуктом?**

— Пиратство – большая проблема многих развивающихся стран. Не секрет, что сейчас пиратство «уходит» в Интернет, и при желании любой фильм можно скачать с определенных файлообменников, даже не покупая копию фильма на уличных лотках.

Говоря об аудиовизуальной контрафактной продукции, надо заметить, что здесь спрос рождает предложение. Если лицензионный диск с фильмом стоит 600 сомов, а нелегальный продукт с этим же содержанием будет стоить 50 сомов, можно не сомневаться, что обычный покупатель приобретет контрафактный диск. До тех пор, пока уровень благосостояния не повысится, люди будут выбирать то, что им по карману.

Несомненно, надо объяснять людям, из чего складывается цена лицензионного продукта, что надо уважать чужой интеллектуальный труд. Особенно надо разъяснять молодым людям важность достойной оплаты интеллектуального труда. Приводить яркие примеры. Все знают, что кража чьей-то собственности – это преступление. Фильм на компакт-диске – это тоже собственность правообладателей, результат интеллектуального труда огромного количества людей творческих профессий. Копировать и продавать чужую собственность без разрешения правообладателей – преступление.

Но давайте отойдем от аудиовизуального пиратства и приведем другие примеры по использованию контрафактных продуктов. Пиратством считается любая контрафактная продукция нелегального качества. Задумайтесь, станете ли вы покупать дешевое лекарство, зная, что это подделка? Любой разумный человек не будет этого делать, потому что дорожит своим здоровьем.

Станете ли вы покупать контрафактные продукты питания для своей семьи или контрафактную игрушку ребенку, зная, что она может выделять ядовитые вещества? Или детское питание?

Кыргызпатент постоянно инициирует проведение межведомственных проверок по выявлению и пресечению контрафактной контрабандной продукции. Но у нас нет полномочий, чтобы проверять, а тем более конфисковывать, наши сотрудники привлекаются только в качестве экспертов. Об этих проблемах надо больше говорить через СМИ, и многие задумаются, прежде чем сделать выбор в пользу контрафактного продукта, лишь только потому, что он дешевый. Все журналисты СМИ должны больше времени уделять освещению этой темы, так как она непосредственно касается здоровья каждого из нас.

| – Перевод терминов на кыргызский язык идет бесконтрольно и хаотично, что вызывает негативную реакцию у населения. Например, радио, телевидение – это научные технические открытия. Во всем мире они так и называются, только наблюдается языковая ассимиляция по звучанию. Но у нас в стране перевели на кыргызский. Если так и дальше пойдет, то горе-переводчики начнут переводить и фамилии, и имена. Возможно, и MICROSOFT WORD переведут, благо что под эгидой «развития госязыка» финансирование на издание словарей идет широко и бесконтрольно. Является ли язык объектом ИС и может ли Кыргызпатент в рамках своих полномочий защитить государственный язык от такой вакханалии?

– Язык сам по себе не является объектом интеллектуальной собственности. Объектами интеллектуальной собственности, а точнее авторского права, являются произведения науки, литературы и искусства, созданные в результате творческой деятельности. Переводы, представляющие собой переработку других произведений, также считаются объектами авторского права.

Думаю, перевод терминов на кыргызский язык должен осуществляться учеными-лингвистами, а отслеживать правильность перевода терминов – задача специально созданного органа – Национальной ко-



М. Назарбеков и президент МОУ «Себат» г-н Орхан Инаңды

миссии по государственному языку при президенте Кыргызской Республики.

Кроме того, при аппарате правительства КР недавно создана специальная рабочая группа, состоящая из переводчиков, работающих в различных государственных ведомствах. Сотрудник Кыргызпатента, один из переводчиков, также стал членом этой рабочей группы. Основная цель группы – привести к единообразию все переводы терминов на кыргызский язык. А производить оценку результатов деятельности этих комиссий не в нашей компетенции.

| – На Ваш взгляд, в какой стране объекты ИС защищены лучше? Что необходимо сделать Кыргызпатенту для достижения таких же результатов?

– В каждой стране действует своя индивидуальная система защиты ИС, в силу исторических предпосылок политического, экономического, правового и культурного развития. Безусловно, при формировании нормативно-правовой базы ИС учитывается международный опыт и общепринятые стандарты. На сегодняшний день нормативно-правовая база КР в основном сформирована в соответствии с международными нормами и является достаточно прогрессивной. Кыргызстан стал участником 23 многосторонних международных договоров в области интеллектуальной собственности. Должен подчеркнуть, что законы – это правила, по которым необходимо жить. Для чего необходима правовая культура, в условиях которой должно воспитываться и развиваться общество. Каждый человек должен знать свои права и обязанности и жить, не нарушая прав людей, живущих рядом. А это вопрос времени.

В заключение хочу поблагодарить за приятную беседу. Пользуясь случаем, поздравляю с Международным и Национальным днем интеллектуальной собственности всех творческих людей и изобретателей Кыргызстана, международные организации, которые помогают развитию системы интеллектуальной собственности в нашей республике, в частности ВОИС, ЕЭК ООН, ЕПВ, СИЗАК, ЕАПО, ЮСАИД и др. И, конечно, хочу выразить благодарность нашему коллективу за усердную работу и пожелать жизненного оптимизма. ♦



шать. Да, мы живем в другой эпохе, в независимой стране, но лучшее надо сохранять и приумножать для наших детей, во имя успешного будущего нашего Отечества. И это стало для меня и сотрудников журнала «Деловой собеседник» доминирующей и приоритетной целью. Мы искали и ищем союзников и друзей, которым дорога судьба свободного Кыргызстана и стран бывшего Союза. И мы обретаем их и в собственной стране, и в России, и на Украине, и в Казахстане, и в Беларуси, и в других странах СНГ и мира. Журнал работает ради процветания кыргызского народа и интеграции всех братских народов и дружеских стран. Вместе мы сильнее! И в рамках интеграции в СНГ, ОДКБ, ШОС, ТС и Евразийском сообществе.

Кыргызстан – Россия: судеб, любви и дружбы связующая нить

Текст: Лола ЮНУСОВА

БЛАГОРОДНАЯ ЦЕЛЬ

В последнее время меня беспрестанно одолевала мысль, как сделать журнал более привлекательным и содержательным, расширить читательскую аудиторию и влияние на формирование общественного мнения. Сделать издание полезным и для простого человека, и для бизнесмена, и для политика. Завоевать доверие людей. Чтобы каждый читатель журнала мог найти для себя ответы на актуальные вопросы развития экономики, культуры, финансового рынка, социальных проектов, решения межнациональных отношений в Кыргызстане, перспективы сотрудничества с Россией, нашими ближайшими соседями – Казахстаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Китаем, а также – Турцией, странами Востока и СНГ, с дальними государствами – США, Канадой, Израилем и другими, которые имеют экономические, торговые и политические интересы к моей родной и любимой республике.

И, не скрою, мне очень хотелось исполнить свою давнюю сокровенную мечту детства: побывать в Москве, в то время она была столицей нашей великой Родины – Советского Союза. До нынешнего года этого сделать не довелось. Но у меня, как и у многих моих сверстников, да и не только сверстников, а многих жителей моей прекрасной страны, солнечного Кыргызстана, сохранились светлые воспоминания о счастливых днях детства и интересной жизни в едином, равноправном для всех народов Союзе. Я гордилась, что мои знаменитые земляки – Чингиз Айтматов, Болот Минжилкиев, Бюбюсара Бейшеналиева, Тургунбай Садыков – прославляли не только мою любимую республику, но и мою Большую родную страну. И как бы сейчас это пафосно ни звучало, у нас были высокие моральные ценности, независимо от веры человека, общая культура мирового уровня, передовое образование, социальная защищенность и дружба народов... Это нельзя забывать и грешно разру-

СЧАСТЛИВАЯ ВСТРЕЧА

Мечты, чувства, идеи, проекты рождаются в наших умах, сердцах, душах и материализуются в жизни, любви, нравственных поступках, созидательных действиях и праведных делах. Надо иметь терпение и верить в свое предназначение. Этот древний философский постулат стал для меня настоящей путеводной звездой. И, как правило, многие мои замыслы по журналу и издательским планам обретали реальность и новое воплощение в результате кропотливой работы и в ходе неожиданных встреч и счастливых обстоятельств. Так случилось и в этот раз. Всевышний и здесь благоволил мне...

В гостиницу «Ак-Кеме» я приехала для встречи с хозяином отеля Русланом Сарымсаковым. Мы должны были обсудить возможности публикации в мартовском номере журнала очерка или рассказа о его славной и легендарной маме Фатиме, которой исполнялось 90 лет. В вечернем зале Руслан Сарымсаков оживленно беседовал с Леонидом Калашниковым. Где мне и посчастливилось поознако-

миться с ним – замечательным человеком, выдающимся журналистом и талантливейшим поэтом. Я была искренне рада встрече и общению с моим журналистским и поэтическим кумиром. Среди собеседников был и гость из России. «Виктор Черемухин – наш друг, наш земляк, секретарь Союза журналистов Москвы» – так представили его мне, добавив, что он «13 лет достойно проработал в Киргизии на различных ответственных должностях в республиканских газетах, в государственных и партийных структурах». Приглашен он в Бишкек на торжественный прием в честь отбытия на родину посла КНР Ван Кайвэня, завершившего свою дипломатическую миссию в Кыргызстане. Мне очень хотелось с ним пообщаться по профессиональным делам и показать журнал. Но, увы, в тот вечер не удалось.

Правда, по секрету узнала, что он улетает на следующий день и проводы его будут в центре Бишкека, в кафе «Кент». Туда мы нагрянули втроем (сопровождали меня сотрудники журнала Инна Орлова и Бурул Шаршенова), внесли в мужскую компанию заметное девичье оживление. Вручили московскому гостю номера журналов «Деловой собеседник», «Золотую книгу Кыргызстана» и «Путеводитель по Кыргызстану» – все, что выпустило Информационное агентство UNIPress и чем мы действительно можем гордиться. Попросили сразу посмотреть «Деловой собеседник» и высказать свои замечания по улучшению контента и дизайна журнала. Пока мы пили чай, Виктор Черемухин успел пролистать несколько номеров журнала, по ходу разговора высказал свое позитивное мнение об издании, сделал деликатные и дельные замечания по верстке и подаче материалов. Пообещал внимательно изучить содержание и дать при новой встрече конкретные предложения по совершенствованию журнала.

Мечты сбываются

Новая встреча состоялась буквально через неделю. Виктор Иванович Черемухин прилетел в Бишкек не только по своим делам, но и, как оказалась, по нашим совместным. Заявил, что цели и идеи журнала совпадают с его жизненной позицией. И он готов работать вместе с нами. Предложил объединить усилия и вывести журнал на новый качественный, международный уровень.



Л. Юнусова и В. Черемухин

В этот приезд мы много говорили о концепции, будущем облике журнала, новых направлениях и разделах издания. Виктор Черемухин посетил редакцию, пообщался с сотрудниками и выразил твердое желание выпускать апрельский журнал в международном варианте и открыть представительства «Делового собеседника» в России и на Украине, а в ближайшей перспективе – в Казахстане и Беларуси. Для меня это было приятным сюрпризом, отвечало моей мечте и честолюбивым замыслам и, конечно же, я согласилась с его предложениями. Мы обговорили все рабочие вопросы по изданию, развитию уже нашего совместного журнала. Виктор Иванович пригласил меня посетить Москву, чтобы познакомить с политической и интеллектуальной элитой России, своими именитыми друзьями, среди которых и предстояло найти союзников в поддержке планов развития журнала в международном аспекте.

В Москву с надеждой...

Билет взят, отступать было поздно – дала слово. Впереди недельная поездка и множество встреч, переговоров. Виктор Иванович подготовил насыщенную деловую программу моих встреч в столице Российской Федерации. А мне хотелось еще увидеть своих земляков, подруг и знакомых, которые переехали жить в Москву из Кыргызстана. В общем, предстояло прямо-таки фантастическое путешествие,

которое сулило массу новых эмоций и неординарных впечатлений...

И мои ожидания стали оправдываться с первых шагов. Самолет был полностью занят моими земляками, летевшими в Россию, как выяснилось по их разговорам в салоне лайнера, в поисках счастья и надежды устроиться на какую-либо работу, которая им бы позволила содержать себя и зачастую всю семью.

Приземлился огромный «Боинг» в аэропорту «Домодедово». Во время прохождения процедуры таможенного и паспортного контроля взгляд непроизвольно фиксировал лица моих многочисленных соотечественников, и я была поражена увиденным. В аэровокзале грузчиками, дворниками, уборщицами работали в основном мои земляки. И вокруг меня стояли ряды молодых кыргызстанцев, устремившихся на российскую биржу труда. На родине для них не нашлось рабочих мест и достойного применения их талантов и способностей... Градус восторженного настроения от прибытия в Москву несколько упал, дорога из аэропорта в столицу утопала в сугробах и не произвела ожидаемого радужного впечатления. Даже Киев, курортные турецкие города на этом сером фоне выглядели презентабельнее... Правда, потом ночная Москва в великолепных огнях подсветки, красивый центр города, старинные здания, Кремль и Красная площадь, Замоскворечье дали пищу для восторга и радости.



Программа пребывания была зримо представлена... за те полтора часа дороги, когда мы неспешно двигались к месту назначения. Вся неделя буквально была расписана по минутам. Предстояли «официальные» и дружеские встречи в Администрации Президента РФ, Государственной Думе, Посольстве Кыргызстана в РФ, в редакции «Российской газеты», издательстве «Художественной литературы». А еще были запланированы беседы с советником Секретариата ОДКБ Игорем Панариным, переговоры с представителями кыргызской диаспоры в Москве и России. И, конечно же, предстояло вместе с Виктором Черемухиным и редактором журнала «ДС» по Российской Федерации Сергеем Солодовником обсудить задачи, стоящие перед Московским представительством в формировании новых тем и разделов журнала. В программе также значились прием в кафе-баре «У Гоголя», посещение спектаклей в театрах имени М. Горького и В. Маяковского... Для личного общения с подругами и друзьями было отведено позднее вечернее время и последний день перед отлетом.

С первого дня рабочей недели все пункты программы моего пребывания в Москве оказались под строгим и доброжелательным контролем Виктора Черемухина. И стали неуклонно выполняться. Порой не хватало времени перевести дыхание и привести себя в порядок, чтобы выглядеть свежо и привлека-

тельно, на уровне прямо-таки исторических встреч и решаемых задач.

Можно сказать, неизгладимое впечатление произвело на меня посещение Государственной Думы Российской Федерации. Ответственный сотрудник Управления по связям с общественностью и взаимодействию со СМИ Николай Алексеев сделал все для того, чтобы я узнала о парламенте как можно больше. Провел блистательную экскурсию по Думе. И в день пленарного заседания умудрился организовать встречу с председателем ЦК КПРФ Геннадием Зюгановым, посещение офиса лидера ЛДПР Владимира Жириновского. Предусмотрел участие в брифингах лидера партии «Справедливая Россия» Сергея Миронова, заместителя председателя Госдумы и заместителя секретаря Генерального Совета партии «Единая Россия» Сергея Железняка, когда они комментировали конфликт Думы с «Московским комсомольцем». Удалось накоротке пересечься и с председателем комитета ГД по образованию, членом Высшего Совета партии «Единая Россия» Вячеславом Никоновым. И всем им были подарены мартовские номера журнала «ДС», а от них получены заверения в поддержке проекта и будущих публикациях интервью и статей на страницах нашего издания.

Полдня мы с Виктором Ивановичем находились в стенах Госдумы, где он работал почти 10 лет руководителем пресс-службы. То и

дело, увидев его, к нам подходили парламентские корреспонденты. И каждому было уделено внимание и найдены приятные слова. Мы оказались в гуще политических событий дня. В зале прессы ГД удалось посмотреть прямую трансляцию заседания Думы, обсуждение порядка работы депутатов на 20 марта и актуальных вопросов политической жизни и законодательной деятельности нижней палаты. Полемика порой была очень острой, но ораторы в разминке не переходили грани депутатской этики. А вопросы стояли в повестке дня злободневные: поправки в законы – о государственном пенсионном обеспечении в РФ, о государственных пособиях гражданам, имеющим детей, о регулировании отдельных правоотношений в связи с присоединением к Москве новых территорий, о мерах по предупреждению торговли детьми, их эксплуатации, детской проституции и другие важные законодательные акты.

А потом – встреча с Чрезвычайным и Полномочным Послом Кыргызской Республики в РФ Болотом Джунусовым. Были подняты вопросы сотрудничества с посольством и официальными представителями кыргызских диаспор в столичном мегаполисе и регионах России. Болот Джунусов проявил заинтересованность в создании Московского представительства «ДС» и поддержал предложение о распространении журнала в Москве и на территории РФ. Поручил сотруднику посольства Айымкан Кулукеевой подробно обсудить формы взаимодействия с редакцией по обозначенным в беседе задачам.

Интересной и продуктивной получилась встреча с известным российским писателем, директором издательства «Художественная литература» Георгием Пряхиным. Он обещал не только творческую поддержку редакции, но и открытие офиса Московского представительства журнала в здании старейшего и авторитетнейшего издательства страны.

Начальник департамента ГПУ Администрации Президента РФ Виктор Мостовой также приветствовал наши планы по развитию журнала.

Вопросы взаимодействия и выстраивания эффективного, взаимовыгодного сотрудничества предметно обсуждались на встречах

с представителями кыргызской диаспоры. Председатель правления межрегиональной общественной организации «Кыргыз биримдиги» («Кыргызское единение») Абдыганы Шакиров обстоятельно ввел нас в курс проблем, связанных с миграционной политикой столичных и федеральных властей, деятельностью кыргызской общины в Москве и работой миграционных структур в России. Полезными были беседы и с Сооронбаем Дыйкановым – вице-президентом Федерации органического движения ВЮ-КГ, председателем правления Международного фонда Чингиза Айтматова, и представителем Федерации мигрантов России Бакиром Мамажановым, которые высказали свое мнение о миграционных процессах. Много интересного мы узнали о жизни мигрантов в ходе откровенных разговоров с Русланом Эшимовым, лидером движения московской и российской Ассоциации «Замандаш», генеральным директором компании «Рус-Партнер», занимающейся вопросами регистрации приезжих кыргызстанцев, устройством их на работу и оказания им юридической помощи. Договорились со всеми собеседниками о совместных акциях на страницах журнала по этой актуальной проблематике, привлечении экспертов и представителей ФМС, МВД России для ответов на вопросы, интересующие наших соотечественников, живущих и работающих в России.

Выполнялась и культурная часть программы, хотя в последнюю минуту в нее были внесены коррективы. С удовольствием мы посмотрели спектакль «Ромео и Джульетта» в Московском художественном академическом театре имени М. Горького, который поставлен в творческой интерпретации народной артистки СССР, художественного руководителя театра Татьяны Дорониной. А в день празднования Нооруза, вместо спектакля «Август. Графство Осейдж» в Театре имени В. Маяковского, мы поехали в ГЦКЗ «Россия» в Лужниках на концерт молодого дарования – танцора и актера Атая Омурзакова, группы «Тумар», известных артистов эстрады из Кыргызстана Темира Назарова, Гульнур Сагылгановой и Каныкей. Премьерное выступление Атая перед многочисленными поклонниками его таланта про-

шло с большим успехом. Лауреат конкурса «Минута славы» на российском телевидении, победитель аналогичных международных конкурсов на Украине, в Чехии, Словении (кстати, мой земляк, он тоже из Каракола) выступал под бурные аплодисменты соотечественников, пришедших на концерт, организованный при поддержке Посольства КР в РФ.



В Бишкек – с ОПТИМИЗМОМ!

Суммирую позитивные результаты поездки в Москву: плодотворные встречи дали новый импульс развитию журнала в рамках международного формата. Виктор Иванович согласился стать главным редактором теперь уже международного журнала «Деловой собеседник». Открыты представительства издания в Москве и Киеве. Это радует и вдохновляет. Впереди нас ждет непростая, но интересная работа во имя укрепления интеграции и развития экономик стран Евразийского сообщества, дружбы и сотрудничества народов, живших 70 лет в мире и согласии в составе единой страны.

Бесспорно убеждаясь во всем этом, я возвращаюсь к тем мыслям,

с которых начала свои наброски-размышления о моем пребывании в Москве и о том, что я перечувствовала и передумала за семь дней, насыщенных встречами с интересными и знаковыми людьми в столице России. Да, у моего родного Кыргызстана с Россией, во что я бесконечно верю, поистине есть и не прервется ни сегодня, ни в будущем наших судеб, любви и дружбы связующая нить. Да, перспективы теснейшего сотрудничества и с великой Россией, а также и с нашими ближайшими соседями во всех сферах жизни, необходимо развивать и крепить. И особо крепить единство наших народов, ни в коем случае не забывая об опыте их подлинного возрождения, который был у нас в прошлом, скажу так, в великом и советском двадцатом веке. Конечно, при этом помня не только о плюсах, но и о минусах той эпохи.

И думая так, вглядываясь и вновь сопереживая все дни моих и добрых, и событийных встреч в Москве, прихожу к верному выводу, как все-таки был прав в том далеком девятнадцатом веке автор замечательных стихов о единстве людей, народов прекрасный поэт и дипломат Федор Иванович Тютчев:

*«Единство, – возвестил оракул
наших дней, –
Быть может спаяно железом
лишь и кровью...»
Но мы попробуем спаять его
любовью –
А там увидим, что прочней...»*

И мы, люди и народы сегодняшних времен, должны сделать все, чтобы спаять наше единство любовью и верной дружбой братских народов.

Еще из Тютчева – великие, ясные строки-мысли, они в будущее, к нам:

*Счастлив в наш век, кому победа
Далась не кровью, а умом,
Счастлив, кто точку Архимеда
Умел сыскать в себе самом...*

И наш журнал в статусе международного издания внесет свою лепту в такое плодотворное единство. Мы будем работать так, чтобы в крепком единстве, всем вместе сыскать эту могучую точку опоры и переустроить нашу жизнь к лучшему.

Бишкек – Москва – Бишкек ♦

Интеграция: кто, с кем, как?

Текст: Вадим ДОЛГАНОВ

ПОРА ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ПОНЯТИЯМИ

Банально, но факт: от многократного повторения слова «халва» во рту слаще не становится. Вот и мы уже больше двух десятков лет постоянно твердим о необходимости сближения постсоветских республик, создании общих, надгосударственных экономических, финансовых, а в более отдаленной перспективе и политических институтов. В рамках двух-трех государств, как показывает практика ЕврАзЭС, ОДКБ и Таможенного союза, кое-что удается. Однако в целом же само СНГ, несмотря на энергичные усилия последних лет, продолжает оставаться весьма аморфным и неоднородным образованием, лишенным, выражаясь словами Сергея Солодовника, консолидированного «бизнес-плана». Причин множество, их не становится с годами меньше, и для понимания происходящих процессов следует обратиться к истории создания Содружества.

Первоначально замышлялось оно не столько некоей модернизированной заменой уходящего в историю Союза, но в большей степени – механизмом развода республик в процессе формирования ими своей национальной государственности. Потому всегда количество участни-

ков было меньше пятнадцати. Прибалтика резко рванула на Запад, Грузия входила-выходила, участие Туркменистана оказывалось сущей формальностью. Однако вспомним, что незадолго до крушения Советского Союза именно в Прибалтике, в Литве, появилась идея разработки и заключения нового Союзного договора. Она активно поддерживалась политической и интеллектуальной элитой, общественностью других республик, например Украины. В частности, предусматривалась большая самостоятельность субъектов КОНФЕДЕРАЦИИ (*Авт.*) в международных делах, формировании экономической программы, распоряжении финансами. Возможно, пройди такая модернизация в конце 80-х годов, мы бы жили нынче в иных реальностях. Но слова «если бы», как известно, для истории неподходящие. Союзный центр идей конфедерации не понял и не принял. Сложилось, как есть. Постоянные встречи первых лиц СНГ приводили к подписанию бесчисленного множества документов, остававшихся зачастую лишь декларациями о намерениях. Во время работы в дипломатической службе, а позднее и в администрации президента Украины, мне самому приходилось участвовать в этом процессе. Как правило, не было



В своей статье «Конкурентоспособность стран СНГ: вместе или порознь?» кандидат исторических наук Сергей Солодовник поднял очень важную тему, высказал свои взгляды на интеграционные процессы на постсоветском пространстве, сравнив новые независимые государства, Содружество в целом с коммерческой компанией. Взгляд, право, неординарный. Как и любая точка зрения, эта имеет право на существование, но грешит достаточно спорными тезисами, – считает известный украинский журналист, главный редактор газеты «Киевская правда» Вадим ДОЛГАНОВ.





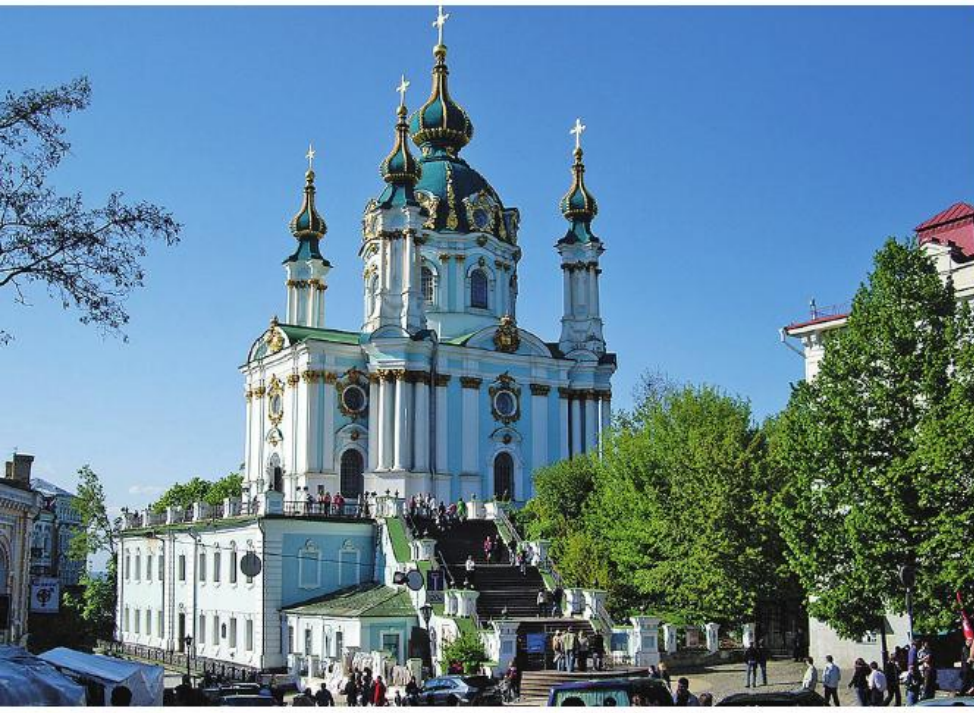
многостороннего соглашения в рамках СНГ, чтобы кто-либо из лидеров стран не высказал свою, отличную от других позицию по той или иной теме. Касалось ли это экономических проблем, возвращения депортированных народов или функционирования национальных языков на пространствах бывшего СССР. В начале 90-х годов центробежные силы оказались настолько стремительными и могучими, что остановить их, придать геополитическому развитию обратный вектор лидеры Содружества были не в силах. Да и не хотели, если говорить откровенно. Всемогущая сила «большого ЦК» рухнула навсегда. Местные руководители почувствовали вкус и возможности власти, непомерными темпами начала плодиться национальная бюрократия, формироваться олигархат. Таможни, границы, министерства, ведомства, а также выраставшие фирмы новоявленных миллиардеров рекрутировали все новые и новые полчища граждан некогда единого Союза. Лишь несколько характерных примеров: в сегодняшней, практически уже не существующей украинской армии генералов больше, чем во всей Советской Армии на момент завершения Великой Отечественной войны. Администрация второго украинского президента Леонида Кучмы состояла из 300 чиновников разного ранга, сегодня только в Киевской городской администрации – более тысячи «тружеников». Или из другой сферы: на предприятиях самого богатого гражданина Украины Рината Ахметова, по некоторым данным, работают несколько сотен тысяч со-

трудников. Таких примеров можно привести множество во всех государствах СНГ. Оно само, к сожалению, так и не смогло из механизма развода превратиться в организацию для созидания. И если еще лет десять назад главы государств собирались с завидной регулярностью, то ныне эти встречи происходят от случая к случаю. Порой согласованная на экспертном уровне повестка дня разрушается уже в первые минуты саммитов глав государств. И никаких межгосударственных договоров по итогам не подписывается. Более того, далеко не всегда даже эти встречи собирают большинство президентов новых независимых государств. Первым саммиты начал игнорировать Туркменбаши, затем инициативу поддержал Каримов, редко за одним общим столом можно увидеть азербайджанских и армянских лидеров... Более того, Украина, отказавшись в свое время подписывать Устав Содружества, так, с точки зрения международного права, и не стала до сих пор полноценным членом СНГ. О неэффективности механизмов Содружества только ленивый не говорил и не писал. Именно это стало причиной появления новых интеграционных проектов на постсоветском пространстве. Пока, к сожалению, окончательно они не сформированы. Если мы хотим возродить в новых формах СССР – общее государство, то вряд ли (во всяком случае, в ближайшей исторической перспективе) из этой затеи что-либо толковое выйдет. Мечтаем придать новый импульс СНГ? Как? Само понятие «содружество независимых»

несет в себе внутреннее смысловое противоречие, не предполагает наличия общей внешней политики, единой армии, таможни и границы. Это что-то сродни Британскому содружеству наций, в котором далекая Австралия и рвущаяся к независимости Шотландия пытаются иногда о чем-то договариваться. Думается, и СНГ возможен, как интеграционный проект XXI века, только при условии выработки и утверждения всеми участниками Содружества новой стратегии развития и объединительной геополитической идеи. Иначе все светлые помыслы будут обречены на провал.

НОВАЯ ИСТОРИЧЕСКАЯ ОБЩНОСТЬ ЛЮДЕЙ?

Как-то ночевал в гостях у друзей в стандартном «советском» панельном микрорайоне на территории бывшей ГДР. Утром поразила тишина. Это резко контрастировало с ранним шумом моторов, гомоном на улицах Страсбурга, в котором я тогда жил. Мой удивленный вопрос вызвал горькую усмешку хозяина – гражданина ФРГ, бывшего советского офицера, женившегося бог знает когда на немке. «У нас тут большинство сидит на социале, без работы», – констатировал он. Окрестности Дрездена и Магдебурга – небольшие городки некогда «советской Германии» представляют весьма унылое зрелище. Западные немцы выполняют здесь самую квалифицированную работу, считая (не без основания зачастую) своих восточных собратьев нерасторопными лентяями. Впрямую говорят: социальные гарантии >



в ГДР разлагающе подействовали на несколько поколений, и сегодня старшие никак не могут вписаться в нынешнюю систему координат объединенной Германии. Даже на строительство автобанов в восточную часть страны присылают квалифицированный не только инженерно-технический, но и рабочий персонал из Баварии и прочего Баден-Вюртемберга. Этот пример, географически далекий от нынешнего СНГ, кажется, подтверждает незабвенную истину, высказанную Леонидом Ильичем Брежневым: у нас-таки, действительно, сложилась новая историческая общность людей – советский народ. Это – представители старшего поколения. Люди, на генном уровне понимавшие, что небольшую зарплату государство выплачивает регулярно (да плюс премия), что практически каждому полагается профсоюзная путевка и всем бесплатная медицина (не станем говорить о ее качестве). Это поколение «гэдээровцев», русских, украинцев, кыргызов и проч. – в явном противоречии с молодежью, выросшей в современных реалиях независимых постсоветских государств. Последние более приспособлены к дикому жесткому капитализму, в большей степени вестернизированы. Нет, никоим образом не хочу повторять Тургенева, не о конфликте отцов и детей здесь речь – о поколениях, вырос-

ших в противоположных системах координат. Одни воспитывались под лозунгом «Раньше думай о Родине», иным внушается: «Деньги – это главное мерило жизни». Те же молодые украинцы, как правило, чаще бывают на Западе, чем в России, а о существовании Кыргызстана, Казахстана или Узбекистана «что-то там слышали». Не более. Особых усердий в изучении политической географии им прилагать не надо. «Заслуга» здесь во многом России ельцинской поры, не сумевшей по-настоящему стать локомотивом интеграционных процессов на постсоветском пространстве, заинтересовать своим положительным примером. Предложить внятные моральные ценности и жизненные ориентиры. Запад же с его простой и доступной теорией потребления, отдадим ему должное, действовал системно, делая ставку в Евразии как раз на молодое поколение. «Цветные революции» вывели на улицы юношей и девушек, и трудно назвать всех их агентами влияния. Но многие, обучавшиеся в университетах, колледжах Запада, стали пропагандистами именно тамошнего образа жизни и формы мышления, пропагандистами сознательными. В то же время Россия привлекает этих ребят только возможностью заработать больше, чем у себя на родине. Этого, наверное, недостаточно для воспитания поколений в интеграционном духе.

Более того, государственная пропаганда постсоветских республик проповедует зачастую совсем иные теории. Те же «оранжевые» во времена правления Ющенко всячески вбивали в головы: Украина – это «антироссия», украинцы – настоящая европейская нация в отличие от азиатов-русских. А раз в самом понятии «азиат» присутствовала негативная семантика, то и к другим народам, населяющим территорию бывшего СССР, воленс-ноленс вырабатывалось на государственном уровне соответствующее отношение. Ющенко уже три года нет при власти, правят в Киеве вроде бы «интеграторы», но отношения с Россией все хуже, националистическая пропаганда на том же государственном уровне все более разнузданная. А взаимодействие с другими республиками СНГ сводится, как правило, лишь к попыткам обойти Россию в приобретении энергоносителей. Доля Украины во взаимной торговле с Узбекистаном, Таджикистаном, Кыргызстаном – минимальна, она не соизмерима с товарооборотом с государствами ЕС, США, Китаем. «Новая историческая общность», выросшая за два десятилетия независимости, никак не стремится к интеграции на Восток. Недавние социологические исследования, проведенные киевским центром «Рейтинг», засвидетельствовали грустную динамику: с каждым годом растет число молодых людей, желающих навсегда покинуть свою страну. Большинство хотели бы жить в странах Евросоюза. А раз так, то и «конфетка» евроинтеграции, которую перед украинским носом Запад крутит уже много лет, продолжает действовать. (Осознанно не касаюсь здесь болезненных проблем национальной самоидентификации на просторах экс-СССР, это отдельная тема, требующая специальной публикации. – *Авт.*)

Во многих столицах до сих не соглашаются по разным причинам с внятной, реалистичной общей для всего постсоветского пространства интеграционной идеей, давно уже предложенной Исполкомом СНГ. В этом аспекте можно приветствовать, конечно, предложения автора статьи «Конкурентоспособность стран СНГ: вместе или порознь?», который предлагает свой неповторимый путь. Но сравнение нашего межгосударственного Содружества с устремленной на

получение прибавочной стоимости коммерческой компанией кажется, мягко говоря, сюрреалистичным.

РЕЦЕПТЫ УМЕСТНЫ

Сравнение Таможенного союза с объединением угля и стали, из которого вырос ЕС, стало уже дежурным. Трудно не согласиться с теорией Маркса о первичности, базисности экономики. И в этом плане нарабатываемый сейчас российско-белорусско-казахстанский опыт является важным. Но в теорию, в том числе и интеграционную, плохо вписываются многие другие примеры. Зачем, скажем, Российской Федерации ускоренными методами создавать свою ракетную отрасль, если есть мощнейший «Южмаш» в Днепропетровске? Зачем Владимир Путин дает поручение министру обороны Сергею Шойгу по организации ремонта и модернизации, строительства новых кораблей для ВМФ РФ именно на собственной территории, но не в Николаеве, где простаивает огромная современная верфь? Почему, наконец, принимается неэффективное с экономической точки зрения решение о коренной модернизации ИЛ-76, в то время когда в Киеве уже сконструирован (к слову, вместе с россиянами) и прошел летные испытания военно-транспортный АН-70 нового поколения, способный взлетать и садиться где угодно?

Все эти примеры – не из экономической, а из военно-поли-

тической, даже, пожалуй, геостратегической сферы. Осознав, что Украина с ее нацеленными на собственную «самостийность» и обогащение элит – союзник так себе, способный в любой миг перебежать в иной лагерь, руководство России пытается создавать параллельные оборонные предприятия, независимые от капризов украинской внешней политики.

Потому что в воздухе пахнет порохом. Потому что третья мировая за природные ресурсы и жизненные пространства уже идет полным ходом.

Очень бы не хотелось, чтобы «интеграционным проектом» для бывших советских республик стало отражение внешней агрессии. А ОДКБ – единственным международным институтом бывших «республик-сестер». Но именно в сфере противодействия попыткам превратить всех нас в огромную серую зону, в обслуживающий персонал для сильных мира сего, для «золотого миллиарда», думается, и лежит мощнейшая объединительная, интеграционная идея. Распространяется она не столько на «бизнес-план для СНГ», сколько на всеохватывающий военно-политический и экономический союз. Вот здесь-то и подходит термин «историческая общность».

В течение столетий украинцы и кыргызы, русские и грузины, тад-

жики и белорусы вместе противопоставляли свою общность угрозам извне. Будь то угрозы с Запада, Востока или Юга – военные, экономические или социальные. Наиболее сплоченными и мощными становились мы в эпоху лихолетья. Но стоит ли дожидаться его? Стоит ли продолжать на государственных уровнях искать различия между нами? Или все-таки необходимо объединить усилия в осознании простой истины: все мы окажемся либо хозяевами на своей земле, либо вассалами других геополитических центров влияния. Испокон веков именно Россия собирала вокруг себя евразийские народы – это факт. Как и то, что славянофильство проповедовали башкиры и украинцы, грузины и латыши... Особый, неповторимый евразийский мир в течение своего цивилизационного развития впитал в себя культуру, быт, нравы Востока и Запада. Да, нам не хватает немецкого прагматизма, но с лихвой – восточного гостеприимства и душевности. Да, у нас разные религии, но Бог один. Вещи, пожалуй, очевидные. Но для национальных элит они становятся близкими только в годы трагических испытаний.

Сейчас элиты эти всюю противодействуют интеграционным процессам, как в сфере экономической, так и политической. Несомненно, объективная необходимость поделиться управленческими полномочиями в рамках нового Союза или более четко структурированного Содружества может в итоге обернуться утратой власти, а значит, и всего остального, с нею связанного. Более того, «провинциальные» псевдоэлиты могут оказаться неконкурентоспособными в процессе интеграции, который требует ускоренного формирования нового менеджерского «класса». А значит, всячески станут противиться тому, что уже происходит, в том числе и в странах ТС.

Как решать эту проблему, как сокращать национальную бюрократию, снижать аппетиты местного олигархата, думается, – тема отдельной дискуссии на страницах нашего журнала. ♦

От редакции: Вадим ДОЛГАНОВ назначен руководителем представительства журнала «Деловой собеседник» на Украине.

*Телефон в Киеве: +38-067-440-80-57
E-mail: v_dolganov@list.ru*





Мигранты из Кыргызстана в России: адаптация в человеческом измерении

Текст: Сергей СОЛДОВНИК

ОБЩИЕ РАМКИ

Сначала – о человеческом измерении. Наверное, не осталось практически ни одного селения и большой семьи в Кыргызстане, из которых в Российскую Федерацию на заработки не ездили молодые, да и не только молодые, люди. Рабочая миграция стала массовым, в какой-то степени привычным явлением, оказывая весомое влияние на все стороны жизни в Кыргызстане.

Не будем забывать и о макроэкономике. Размер перечислений на родину от рабочих-мигрантов сопоставим с государственным бюджетом республики. Для многих семей переводы из России от родных стали главным источником существования и выживания. И эти средства, в свою очередь, позволяют поддерживать на плаву мелкий бизнес, создавать новые рабочие места, вносят стабильность в общество.

Если, не приведя Господь, поток переводов в Кыргызстан из России в одночасье прекратится, то возникнет финансовый коллапс, курс сома резко рухнет. Причем не на десятки процентов, а в разы. Критический импорт, прежде всего лекарств и энергоносителей, сократится более чем наполовину. Такого сценария нужно всячески избегать и не допускать.

Процессы адаптации рабочих-мигрантов, которые не всегда идут легко, весьма тесно связаны с непрерывностью этого денежного потока. Вот о них, об адаптационных механизмах, и велась речь на круглом столе в Российском информационном агентстве Новости 1 апреля сего года.

Немного статистики

Сейчас в России, по экспертным оценкам, около 1 миллиона рабочих-мигрантов из Кыргызстана. Вероятно, это число набирается за год, с учетом сезонных приливов и оттоков.

В свою очередь, статистика МВД РФ за март текущего года располагает более скромными цифрами, а именно – немногим более полумиллиона, точнее, 523 тысячи. При этом из них в рамках квот на занятие работой иностранцами числилось 170 тыс., примерно 150 тыс. работали по вре-

менным патентам. Таким образом, 320 тыс. работали в Российской Федерации на законных, с точки зрения российского государства, основаниях.

Методом вычитания нетрудно прийти к цифре 203 тыс. и понять, что около 40%, или почти каждый второй работник из Кыргызстана, нарушает законы, касающиеся найма на работу и пребывания на территории РФ. Ну а если взять пик сезона миграции и принять за основу цифру в 1 миллион, то риски для многих мигрантов и всей кыргызской диаспоры серьезно возрастают.

Можно долго и плодотворно рассуждать о гуманитарных аспектах адаптации работников из Кыргызстана в России. Например, о том, что знание законов важно, но еще более значимо в практической плоскости знание законоприменения. Или о том, что уровень владения русским языком для поколения 20–30-летних кыргызстанцев явно недостаточен для ряда профессий, прежде всего в сфере транспорта и обслуживания. Однако основная проблема адаптации для любого мигранта состоит в соблюдении базовых требований закона. Уклоняться от требований законода-

тельства РФ последние 10 лет можно было легко, но сейчас, похоже, времена меняются.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ «УКЛОНИСТОВ»

Не секрет, что вопрос о статусе мигрантов в России за последние несколько лет серьезно политизировался. И сегодня нельзя сказать, что обострение вопроса лежит на совести только лишь маргинальных политических течений и охочей до всякого рода сенсаций желтой прессы. Совсем недавно, например, мэр Москвы Сергей Собянин заявил, что было бы целесообразно введение визового режима посещения России в отношении граждан ряда стран СНГ. По оценкам политологов, в ближайшей перспективе нормой закона может стать требование наличия загранпаспорта при пересечении российской границы для граждан тех стран Центральной Азии, которые «ответственны» за максимальные потоки гастарбайтеров в РФ. А в этом ряду Кыргызстан рассматривается наряду с Узбекистаном и Таджикистаном.

Кроме того, последние годы глава Федеральной миграционной службы (ФМС) РФ неоднократно заявлял о необходимости введения различного рода баллов при оценке потенциальной «пригодности» трудового мигранта для экономики РФ. Примерно так, как принято в практике традиционных стран – реципиентов гастарбайтеров: в США, Канаде, Австралии. Баллы набрать тяжело – значит, либо поток будет сокращен, либо придется придумывать новые схемы «наращивания» баллов. Естественно, в чести будут коррупционные схемы.

Еще одна новация, которая обсуждается как в законодательном корпусе РФ, так и в среде правоохранительных министерств и ведомств за последнее время, – это введение практики экзаменов.

За последние месяцы участились рейды сотрудников ФМС России по местам работы и проживания мигрантов в крупных городах, прежде всего по Москве и Московской области. Ужесточился контроль за сдачей в аренду помещений для проживания гастарбайтеров со стороны налоговой службы и МВД. Самое примечательное, что впервые с советского периода рядовые граждане при-

зываются властью к сотрудничеству с органами правопорядка в плане выявления незаконных мигрантов. И этот призыв находит достаточно обширный отклик среди коренного населения.

Какова перспектива? Вероятно, в текущем или в следующем году наступит момент «Ч». Либо обязательный загранпаспорт, которого у большинства гастарбайтеров нет. Либо виза на отсутствующем загранпаспорте. Либо еще что-нибудь политики и парламентарии придумают... Как это часто бывает в России, закон внезапно может стать настолько жестким, что риски возрастут одномоментно и чрезмерно. По принципу детской игры в прятки: «кто не спрятался, я не виноват». А все «неспрятавшиеся» – это нарушители либо миграционного законодательства, либо Трудового кодекса. А чаще – и того, и другого.

Это как минимум половина работников-мигрантов из Кыргызстана. Конечно, как и все в России, положение дел будет зависеть не столько от закона, но прежде всего от правоприменения. Однако, как часто бывает, правоприменение на этапе ввода закона в силу может стать показательно суровым. А это приведет к катастрофическим последствиям. Половина семей мигрантов на неопределенный срок могут оказаться без источника существования. Встанет торговля. Внешний дефолт по обслуживанию госдолга тоже будет не за горами.

Словом, адаптация мигрантов – вопрос не только гуманитарный.

КТО МОЖЕТ И ДОЛЖЕН ПОМОЧЬ В АДАПТАЦИИ?

На круглом столе в РИА Новости Посол Кыргызстана в России Болот Джунусов рассказал о двух вариантах приглашения трудовых мигрантов со стороны бизнеса.



Посол КР в РФ Болот Жунусов (справа) с журналистами – участниками круглого стола

Первый вариант – с подготовкой в стране постоянного жительства будущих мигрантов. Это норвежский опыт подготовки специалистов для работы на буровых скважинах в море и японский опыт подготовки медицинского персонала для госпиталей. Обе страны развертывают центры отбора и подготовки персонала на родине будущих гастарбайтеров. По окончании курсов рабочей специальности и языковой программы подписываются контракты, которые вводят мигрантов в правовое поле принимающей страны.

К сожалению, как отметил Б. Джунусов, в российско-кыргызской практике действует второй вариант: стихийная миграция, то есть самотеком, без официального приглашения от работодателя. По факту, российский бизнес не проявляет заинтересованности в открытии центров подготовки будущих работников для своих проектов на территории Кыргызстана.

Причины многообразны. И уход от налогов, сборов и пошлин, а выражаясь политкорректным языком, минимизация выплат государству не всегда является главным побудительным мотивом российского бизнеса, привлекающего мигрантов. >

Стихийный процесс в реализации миграционной политики есть следствие низкой культуры планирования проектов в России. А также непредсказуемости законодательства, непрозрачности доступа к госконтрактам, сложной и запутанной системы доступа к кредитным средствам на развитие бизнеса.

В таких условиях планировать подготовку кадров может далеко не всякий работодатель. И защищать интересы рабочих-мигрантов строгими контрактами, вводить их в правовое поле российский бизнес в обозримой перспективе вряд ли сможет.

Закон РФ предусматривает ответственность бизнеса за правовое применение труда мигрантов, это факт. Ужесточение действия закона происходит уже сейчас: штрафы предпринимателям, которые нанимают на работу нелегальных мигрантов, увеличились наряду с возросшей частотой рейдов ФМС. Однако реакция бизнеса вполне предсказуема: издержки по дополнительным расходам перекладываются на мигрантов. Поэтому ожидать от бизнеса умножения усилий и расходов по адаптации мигрантов не приходится.

Профсоюзы мигрантов стали достаточно активно работать как на правовое просвещение, так и на юридическую защиту, особенно за последние несколько лет. Проблема в правовом, а вернее, политическом статусе этих разрозненных профсоюзных движений. Дело в том, что в ФНПР – Федерацию независимых профсоюзов России – их не принимают в качестве коллективных членов. А это значительно снижает потенциальный ресурс защиты и оказания поддержки трудовых мигрантов.

Конечно, нужно заметить, что индивидуальное членство рабочих-мигрантов в ФНПР допускается. Однако такая возможность не пользуется популярностью среди выходцев из Центральной Азии. Вероятно, они не ожидают высокой эффективности от подобного шага. Как, собственно, и многие граждане РФ.

В адаптации рабочих-мигрантов из Кыргызстана могла бы сыграть свою роль сеть общественных организаций землячеств. Однако существует ряд мотивов, сдерживающих появление новых участников. Один и, пожалуй, главный из них, состоит в том, что сезонные мигранты довольно редко участ-



г. Волоколамск

вуют в работе обществ. Они в силу обстоятельств замыкаются на контактах с группами земляков или знакомых в пределах места работы в РФ. И, похоже, многое теряют в социальной и трудовой защищенности. А между тем, по замечанию посла Кыргызстана, эти землячества объединяют, как правило, представителей кыргызской диаспоры, уже ставших гражданами РФ. И всем тем, кто недавно попал в Россию, есть чему научиться у соотечественников, успешно прошедших процесс не только адаптации, но и интеграции.

Помочь соотечественникам – святая обязанность землячеств Кыргызстана в РФ

О деятельности землячеств Кыргызстана в России в беседе с Сергеем Солодовником рассказывает представитель Межрегиональной общественной организации «Кыргыз Биримдиги» («Кыргызское единение») Абдыганы ШАКИРОВ.

– Пожалуйста, назовите наиболее активные общественные организации рабочих-мигрантов из Кыргызстана (ООРМК), действующие в РФ.

– В первую очередь, это МОО «Ала-Тоо», молодежная организация «Жаш Толкун», женская организация «Ала-Тоо Айымдары» и еще несколько организаций, которые пока еще не зарегистрированы в Минюсте РФ, но весьма действенно помогают землякам из Кыргызстана.

– Есть ли разница на практике между профсоюзами рабочих-мигрантов и диаспоральными объединениями?

– Да, безусловно, есть. Многие наши соотечественники связывают свою трудовую деятельность с профсоюзными организациями. При вступлении в профсоюз они платят взносы и берутся под правовую и социальную защиту. От профсоюзных организаций можно ожидать больше помощи, чем от общественных организаций. Это связано с их возможностями и полномочиями. У общественных организаций цели и задачи по уставу несколько другие.

– По Вашей оценке, каков процент рабочих-мигрантов из Кыргызстана зарегистрировался и участвует в работе общественных организаций и профсоюзов?

– Очень многие наши трудовые мигранты не участвуют в работе общественных организаций землячеств и профсоюзов. Первая причина – это отсутствие информации о существовании и месторасположении таких структур. Вторая причина – отсутствие единого культурного центра интеграции и адаптации трудовых мигрантов для кыргызстанцев. Общественные организации могли бы своими силами организовать работу такого центра, но на аренду помещения не хватает средств. Все это существенно снижает их роль и возможности во взаимодействии с соотечественниками.

– Что должен сделать сезонный рабочий-мигрант, чтобы стать членом ООРМК?

– Практика показывает, что для сезонных рабочих-мигрантов нет нужды становиться членами общественных организаций. Они могут

при желании участвовать во всех мероприятиях, организованных и проводимых ООРМК. У многих из них просто нет времени на это. Членами общественных организаций землячеств становятся в основном те трудовые мигранты, которые работают в России непрерывно в течение нескольких лет.

| – Как выбрать для себя оптимальную ООРМК? Или искать профсоюз? Или есть универсальные организации, в которых можно найти помощь и защиту?

– В последнее время форма организации движения миграции претерпела существенные изменения. Если раньше миграция происходила спонтанно и имела случайный характер, то сейчас она имеет более организованную и структурированную форму. Раньше после приезда в РФ трудовой мигрант искал общественную или профсоюзную организацию для того, чтобы обосноваться и устроиться на работу. Тогда их роль была незаменима. Сейчас часть этой работы по трудоустройству и юридической помощи берут на себя родственники, знакомые и диаспора.

| – Почему доля женщин-мигрантов из Кыргызстана выше, чем из всей Центральной Азии?

– Да, по данным экспертов, женщин из Кыргызстана больше трудится за рубежом по сравнению с представительницами прекрасного пола из других постсоветских стран. Мне думается, что дело в менталитете наших женщин. Я считаю, что это и хорошо, и плохо. Хорошо потому, что замужняя женщина по природе является более ответственной, дисциплинированной, обязательной и бы-

стро адаптируемой. И она способна приносить больше дохода семейному бюджету, чем другой член семьи. Такую же картину можно видеть среди мигрантов многих восточноазиатских стран, например Китая, Вьетнама и др. А плохо потому, что если это молодая девушка и она только что окончила среднюю школу, то вместо того, чтобы дальше продолжать учебу, ищет работу за границей. Это не лучший выбор в жизни.

| – Какие специальные услуги, дополнительную помощь и поддержку ООРМК оказывают женщинам-мигрантам из Кыргызской Республики?

– В последние годы для них чаще стали организовываться кассы взаимопомощи и фонды.

| – Все ли члены ООРМК платят взносы и что они получают от своего членства в организации?

– Члены нашей организации не платят взносы. Нет и других поборов. Подобная ситуация и в других структурах. Если члены диаспоры хотят организовать культурную, спортивную акцию или провести совместно национальный праздник, то тогда на добровольной основе создается фонд для финансирования этих мероприятий.

| – Какие препятствия по статусу накладывают ограничения на работу ООРМК в РФ? Что может быть устранено в ближайшее время?

– Основное ограничение, которое много лет существует, заключается в том, что общественным организациям рабочих-мигрантов из Кыргызстана запрещено заниматься коммерческой деятельностью. Это

закон, а закон нужно соблюдать. Но почти все трудовые мигранты нуждаются в материальной помощи. Любое мероприятие требует материальных затрат, и они не малые. Поэтому все начинания и проекты идут от личной инициативы активистов диаспоры. Материально государством они не поддерживаются, и наша цель – создать фонд взаимопомощи кыргызстанцев, который мог бы материально помогать остро нуждающимся соотечественникам.

| – Как работает и что решает Совет аксакалов ваших землячеств в РФ?

– В Москве и Московской области существует примерно 15 общественных организаций землячеств. По существу все они занимаются одними и теми же задачами – организацией помощи и поддержки кыргызстанцев в трудовом, социальном и правовом аспектах. Около 3-4 лет назад у нас появилась идея скоординировать работу всех действующих общественных и коммерческих организаций. Аксакалы – руководители этих структур – совместно с сотрудниками Посольства КР в РФ приступили к реализации этой идеи в жизнь. Процесс консолидации общества, как вы знаете, очень непростое дело, но за три года удалось объединить 12 общественных и коммерческих организаций. И теперь многие мероприятия, например праздник Нооруз, День независимости Кыргызстана, мы проводим вместе. И это положительно сказывается на моральной атмосфере в землячествах и укреплении дружеских взаимоотношений между людьми.

Еще в структуре нашей диаспоры активно функционирует общественный орган – Суд аксакалов. Суть его заключается в следующем. Среди молодежи довольно часто встречаются личности, которые в обществе ведут себя непристойно, нарушают законы РФ и этические правила. Аксакалы встречаются с молодыми людьми и говорят по душам, дают нравственные наставления. И эти воспитательные формы общения авторитетных в диаспоре людей благотворно влияют на разрешение конфликтных ситуаций и поведение молодежи. ♦

От редакции: Сергей Солодовник назначен редактором журнала «Деловой собеседник» по Российской Федерации.

*Телефон в Москве: + 7-916-112-79-95
E-mail: solodovnik2009@yandex.ru*

г. Боровск



Каджи-Сай: призрак былого процветания

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Кыргызстан – это не только столица и крупные города. Немало в нашей стране мест, прежде процветавших, но теперь почти позабытых. Одно из них – Каджи-Сай, поселок на южном берегу озера Иссык-Куль в Тонском районе. Сегодня об этом населенном пункте говорят редко и неохотно, хотя в свое время поселок имел не то что республиканское, а союзное значение.

Поселок был основан в 1946 году в связи с началом разработки найденного здесь месторождения урановой руды. Помимо урана, здесь добывался бурый уголь (лигнит). Официально это место именовалось в реестре горнорудных предприятий СССР почтовым ящиком (поселение закрытого типа) №100 и комбинатом №8.

Клавдия Мананникова прожила в поселке всю жизнь и проработала здесь до пенсии. Она хорошо помнит освоение новых земель:

– Мои родители приехали из Сазоновки (нынче Ананьево) строить поселок. В то время повсюду был голод, а здесь – московское обеспечение, люди и соблазнились перспективами! Здешние горы из глины и песка. Переселенцы пря-

мо в горе рыли землянки, а крышу перекрывали досками. Позже один за другим стали строиться новые жилые дома, но очередь на получение жилплощади не уменьшалась. К моменту закрытия завода по первичной переработке урановой руды в 1960 году поселок перепрофилировали на разработку Сигутинского месторождения, его стали называть Каджи-Сай и считать шахтерским. Шахта «Центральная» или, как ее еще называли, «промплощадка», расположенная всего в четырех километрах от поселка, обеспечивала углем всю Иссык-Кульскую котловину. Только одна ТЭЦ при химико-металлургическом заводе, где обогатилась добытая руда (позже завод был реконструирован в электро-

технический), сжигала ежедневно по 60 тонн угля!

Полина Шадохина живет в Каджи-Сае с 1957 года:

– Я проработала всю жизнь лудильщицей на экспериментальном электротехническом заводе – одном из стратегических предприятий Советского Союза. Его полупроводниковая продукция (диоды, трансформаторы, муфты, конвекторы) шла преимущественно на нужды военной промышленности и на экспорт, но с распадом СССР утратились экономические связи и рынки сбыта, завод начал быстро угасать и был закрыт в 1995 году. Тогда же шахта, якобы из-за нерентабельности, была ликвидирована. 90% трудоспособного населения осталось не у дел.

Николай Дорофеев, ныне пенсионер, а прежде крановщик в порту, вспоминает:

– К нашей пристани через сутки причаливала 130-тонная баржа «40 лет Киргизии» с лесом, который здесь выгружали и возили на «промплощадку», там распиливали и развозили МАЗами и КамАЗами для строительства поселка. «Сорокалетку» (так еще называли баржу) загружали углем, который использовался на Курментинском заводе, выпускавшем цемент и шифер. В период «прихватазации» шахта была закрыта, практически все имущество, включая узкоколейную железную дорогу, разграблено, остальная часть за бесценок продана. Цветущий поселок стал нищим. Вместо торгового центра – руины, как после бомбежки! Из двадца-



ти многоэтажных домов только в трех еще живут люди, повсюду следы разрухи.

Действительно, сегодня уже при въезде в поселок, имевшем когда-то режимный статус и улучшенное снабжение, создается гнетущее впечатление: многоэтажки разобраны на стройматериалы или наполовину пустуют, все частные дома стоят покосившиеся, некоторые заброшены, несколько зданий времен советского периода так и остались недостроенными, на улицах малоллюдно, чаще встречаются старики. Вследствие вынужденной миграции в период с 1991 по 2007 год население поселка сократилось с 10 до 4 тыс. человек. Уехали почти все ценные специалисты. А те, кто остался, могут работать в средней школе, нескольких магазинах, а в летний сезон – обслуживая отдыхающих в соседних пансионатах. Из четырех детских садов ни один не работает. До перестройки в Каджи-Сае то и дело курсировали ПАЗы с рабочими, был даже спецавтопарк. Теперь в дорожном управлении стоит поломанная техника, а состояние дорог настолько плохое, что в непогоду, и особенно в гололед, по ним невозможно проехать.

Медсестра каджи-сайской больницы Нина Дорофеева обратилась к нам с просьбой:

– Вы не забудьте написать, что в больнице работают всего три медика, а ведь здесь многие страдают болезнями крови и кроветворных органов, а также органов дыхания. Из-за того, что жители в качестве питьевой используют воду из арыков, участились инфекционные и паразитарные заболевания.

Местный житель Анатолий Ковкунов продолжает:

– Русло реки Каджи-Сай в летний период пересыхает: вода полностью уходит на нужды поселка, питьевую берут на полив. Вот и остается только арычная – та, что течет из расположенного выше скотоводческого поселка.

При въезде в Каджи-Сай всех путников удивляет огромный железный щит с изображением В.И. Ленина и надписью «Вперед, к победе коммунизма!». Удивительно, как он сохранился в эпоху повального увлечения сбором металлолома. А почти напротив ржавеющего машинного парка, прямо на фоне голубого Иссык-Куля, – кладбище. Словно насмешка над так и не осуществившейся мечтой построить здесь город...

Поднимаясь выше, к «промплощадке», снова проезжаешь кладбище: ворот нет, новых могил практически тоже. Их очень много, и возникает ощущение, что люди, жившие раньше в поселке, – все здесь! А прислушавшись к тишине в поселке, понимаешь, что, видимо, так оно и есть: на бывшем руднике стоит действительно мертвая тишина. Тихо так, что больно ушам и собственные шаги отдаются грохотом в голове. Хочется бесконечно любоваться красивыми видами гор и одновременно поскорее уехать подальше, прочь от этого, кажущегося гиблым, места! Тем не менее у жителей еще теплится надежда на лучшее будущее.

– Месторождение вовсе не исчерпано, – восклицает Клавдия Мананникова. – Его можно возродить! А в последнее время оживился частный бизнес по строительству гостевых домов для отдыхающих на Иссык-Куле.

Может, это путевка в новую жизнь, и надеждам людей суждено когда-нибудь сбыться?

ТАКСИМ



БАЛТИКА

USTA KARDEŞLER

БИР ТУУГАНДАР



В кафе «Таксим» вы найдете все условия для приятного отдыха!

Принимаем заказы на корпоративные вечера

К услугам гостей – 5 банкетных залов на 20–60 человек



Летняя площадка на 250 человек

Изысканные блюда турецкой, национальной и европейской кухни

Большой ассортимент экзотических напитков

Отличный сервис!

Кальян, элитный турецкий табак

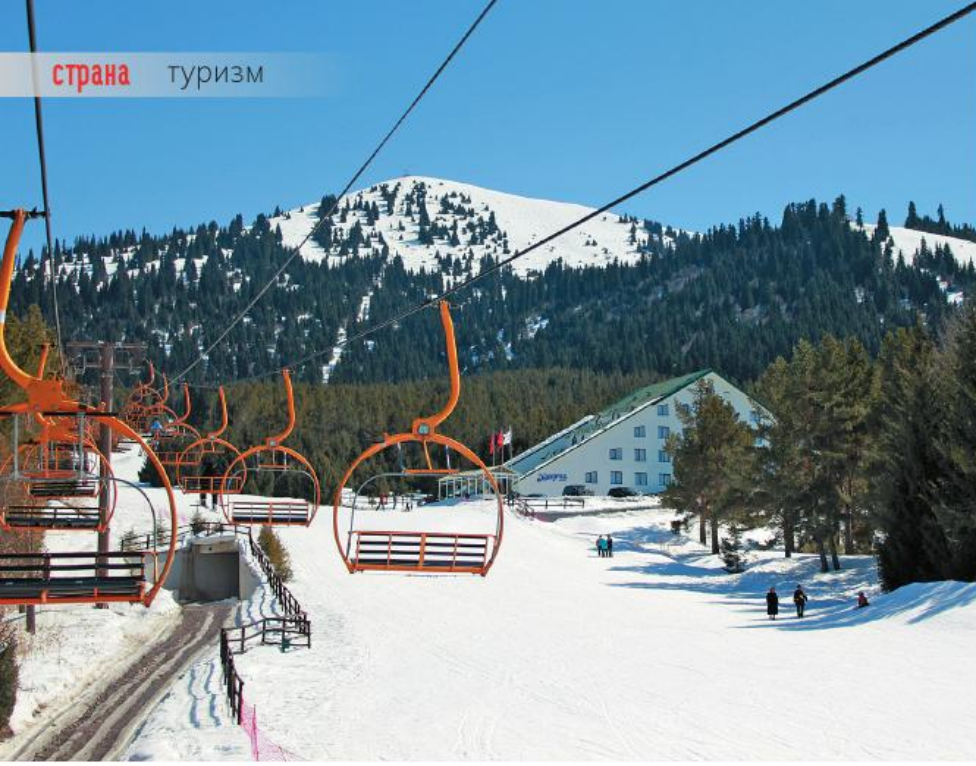
24 часа



г. Бишкек, ул. Калыка Акиева, 72 (перес. пр. Чуй)

Тел.: +996 (312) 89 81 45, +996 (709) 22 00 80

www.taksim.kg



последнего времени в России горнолыжный курорт Каракол, расположенный на склонах гор Тянь-Шаня, становится все более популярным. Озеро Иссык-Куль делает климат Каракола мягким и влажным, поэтому, несмотря на то что снега в горах много, кататься днем не холодно. Свыше 20 км трасс способны удовлетворить и опытного лыжника, и человека, впервые увидевшего горные склоны. Здесь найдут для себя занятие и любители фрирайда, и те, кто предпочитает кататься по ухоженным трассам. С панорамной вершины высотой 3040 м над уровнем моря открываются виды на ближайшие горы и на легендарное озеро Иссык-Куль. Склоны обслуживаются пятью подъемниками канатно-буксировочного типа

Визитная карточка Иссык – Кульской области

Каракольский бизнес – форум имеет все шансы стать «кыргызстанским Давосом»

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

И чиновники, и эксперты Кыргызстана не устанут повторять: республике необходимо развивать туризм. Однако сделать это можно только при одном условии: если о нашей стране будут знать за рубежом. Иначе туристов к нам не заманишь! Вот почему создание единого бренда Кыргызстана и брендов важнейших туристических объектов (например озера Иссык-Куль) является важной задачей. В этом году произошло два события, способствующих тому, чтобы о нас узнали за границей. Это Каракольский бизнес-форум, ставший еще одной визитной карточкой Иссык-Кульской области. А предшествовало ему другое радостное событие – практически одновременно с территориальным брендом Кыргызстана при поддержке Проекта ЮСАИД «Программа местного развития» был разработан бренд города Каракола.

БЕЗ БРЕНДА НИКУДА!

Исполнительный директор Международного делового совета Актилек Тунгатаров отметил важность создания бренда Каракола:

– Его маркетинговая ценность состоит в том, что появилась возможность позиционировать и формировать новый положительный и единый образ города.

Многие города мира известны своими брендами. Однако для нашей страны брендование города – это нечто новое. В основу бренда Каракола были положены такие характеристики, как первозданность, естественность, приключения, познания.

И результаты не замедлили ждать. Новый бренд уже вызвал дополнительный интерес у иностранных туристов. А журнал Forbes недавно включил Каракол в список 10 горнолыжных курортов мира, куда можно поехать весной без визы. Вот выдержка из этого журнала: «Практически неизвестный до

со стационарным бутелем. Самый длинный спуск – 3,5 км, максимальный перепад высоты – 740 м».

Бренд уже способствует развитию инвестиционного интереса к Иссык-Кульскому региону в целом и Караколу в частности, а также развитию предпринимательства.

ЧТОБЫ ПРИШЛИ ИНВЕСТИЦИИ

Этой же цели и послужил Каракольский бизнес-форум. Первый за всю историю суверенного Кыргызстана, форум проходил в формате консалтинг-сессий и мастер-классов успешных бизнесменов для местных предпринимателей на тему развития бизнеса и инвестиционного потенциала Каракола. Мероприятие состоялось при поддержке Ассоциации выпускников JICA, Совета по развитию бизнеса и инвестициям при правительстве, Бишкекского делового клуба, мэрии Каракола, компании «Кумтор», Программы деловых консультаций ЕБРР и «Кыргыз Инвестмент Групп».

По словам председателя совета по туризму Союза предпринимателей КР Михаила Халитова, из бюджета

на проведение мероприятий форума не было потрачено ни тыйына. А вот на его подготовку ушло около двух месяцев. Предварительно состоялись конференции по бизнес-планированию и возможностям финансирования проектов по Иссык-Кульской области в селах Боконбаево и Кызыл-Суу, в городах Чолпон-Ате, Балыкчы, на которых бизнесмены Иссык-Кульской области уже определили направления совместной работы с правительством по привлечению инвестиций в регион.

По словам главы Совета по развитию бизнеса и инвестициям при правительстве Талайбека Койчуманова, целью форума явилось привлечение инвестиций в регион и раскрытие потенциала Каракола, который называют зимней столицей Иссык-Куля. Расположенный в окрестностях города горнолыжный комплекс «Каракол» сегодня вносит большое оживление в жизнь каракольцев, обеспечивая работой сотни человек.

– Да и вообще туристский сектор Иссык-Кульской области показывает хорошую динамику. Каждый приезжий оставляет здесь как минимум 10 тыс. сомов, а область ежегодно зарабатывает около 400 млн. долларов, – отметил вице-премьер-министр Джоомарт Оторбаев. – В 2011 году регион посетили 450 тыс. человек, а в 2012 – более 1,1 миллиона официально и около 2 миллионов неофициально.

Помимо этого, из отчислений компании «Кумтор» в размере 1% от прибыли формируется Фонд развития Иссык-Кульской области. В 2012 году компания перечислила около 4,6 млн. долларов. Всего же с 2009 года, когда фонд начал работу, переведено более 25 млн. долларов.

Директор компании «Промо-танк» Азамат Акелеев говорит:

– Пока что ежегодно встает проблема распределения этих средств. Необходимо направить на развитие бизнеса региона не только средства, поступающие от «Кумтора» в Фонд развития Иссык-Кульской области, но также сделать этот процесс прозрачным, потому как сейчас многие предприниматели чувствуют потребность в расширении бизнеса.

– Деньгами Фонда развития Иссык-Кульской области должны распоряжаться депутаты местных кенешей, а не совет при губернаторе. Так как губернатор и облакимиат никому не подотчетны, то никто не знает, как совет распределяет средства, – добавил депутат Каракольского горкенаша Данияр Сайфулин. – Да и откуда облакимиату знать, что нужно сделать в Караколе? Распределять средства надо между четырьмя районами и городами Иссык-Кульской области напрямую в городские и районные бюджеты. А депутаты, зная насущные потребности районов и городов, могли бы сами решать, на что лучше расходовать полученные средства.

Вице-премьер-министр Джоомарт Оторбаев посоветовал написать обращение в правительство, чтобы рассмотреть вопрос на заседании кабинета, а также отметил, что в условиях рыночной экономики частный бизнес должен развиваться сам. Задача же государства – развивать инфраструктуру и гарантировать безопасность. Кстати, в соответствии с постановлением Жогорку Кенеша в текущем году будут вестись работы по генеральной схеме районной планировки побережья озера Иссык-Куль.

Реалии и планы

На бизнес-форуме спикеры Жумадил Эгембердиев, Эмиль Уметалиев,

Чынгыз Макешов, Эрмек Ниязов, Азис Абакиров, имеющие большой опыт в бизнесе, совершенно бескорыстно делились опытом успешного ведения дел в различных сферах. Акцент на форуме был сделан на малом и среднем бизнесе. Более 40% из более 500 предпринимателей Иссык-Кульской области, принявших участие в форуме, связаны с переработкой продуктов, 17% – с туризмом.

Как подчеркнул постоянный представитель Японского агентства международного сотрудничества (JICA) в Кыргызстане Ояма Такаюки, чтобы наша страна стала экономически более развитой, нужно продвигать сферу бизнеса, и Япония готова помогать бизнесменам развивать экономику Кыргызстана:

– На форуме было презентовано много бизнес-проектов, и мы со своей стороны подумаем, как помочь их развитию.

JICA уже оказывает помощь нашим предпринимателям, к примеру, продвигает проект «Одно село, один продукт». Открыты магазины данного проекта. Результаты продаж потрясающи: в Караколе за 19 месяцев – 53 тыс. долларов. Также у JICA есть программа помощи предпринимателям по открытию своего бизнеса, а также по развитию уже имеющегося.

Каракольский форум заложили основу для будущих традиционных встреч предпринимателей с участием международных партнеров и инвесторов. Всеобщим желанием стало превратить бизнес-форум в «кыргызстанский Давос», сделать его ежегодным и международным.

По итогам форума участники приняли резолюцию. Одним из главных ее положений является определение задач совместной работы бизнеса с правительством и местными органами власти: создание условий для продвижения бизнеса в Караколе, поддержка мероприятий по развитию инвестиционной привлекательности региона, проведение постоянных бизнес-консультаций для госорганов и органов местного самоуправления, доработка нормативно-правовой базы и принятие мер для предотвращения коррупции и мошенничества с инвестиционным портфелем области.

К слову, в сентябре этого года подобный бизнес-форум планируется провести в приграничном с Таджикистаном районе и с участием таджикских бизнесменов.

СПРАВКА «ДС». Каракол расположен в юго-западной части Иссык-Кульской котловины на высоте 1770 м у подножия Терскей Ала-Тоо, в 13 км от озера Иссык-Куль. Сегодня это самый крупный город в Иссык-Кульской области. Созданный на окраине царской России по распоряжению императора Александра II и начавший свое летосчисление как форпост на караванной дороге из Чуйской долины в Кашгарию, город в 1889 году был переименован в Пржевальск в честь всемирно известного путешественника и исследователя. С 1922 по 1939 год город носил первоначальное название, затем вновь стал Пржевальском и был им до обретения республикой независимости.

Мы едем, едем, едем в далекие края...



Туристов из каких стран граждане нашей страны желают видеть в Кыргызстане? И куда бы сами хотели отправиться на отдых? Такой анализ провели отечественные социологи. Опрос проводился Центром изучения общественного мнения «Эл-Пикир» в феврале 2013 года. В нем приняли участие 1000 респондентов из всех областей Кыргызстана.

1. Туристы из каких стран желательны Кыргызстану?

Страна	Процент
Азербайджан	2,7
Армения	3,0
Беларусь	3,3
Грузия	3,0
Казахстан	6,8
Молдова	3,1
Россия	12,8
Таджикистан	2,5
Туркменистан	3,4
Узбекистан	3,5
Украина	3,7
Великобритания	4,8
Германия	6,9
Франция	6,0
Индия	2,3
Китай	4,7
США	7,7
Турция	5,7
Япония	4,5
Страны арабо-исламского мира	3,6
Таких стран нет	1,0
Затрудняюсь ответить	4,8

2. В каких из перечисленных стран вы бывали за последние 5 лет с личными, служебными или туристическими целями?

Страна	Процент
Азербайджан	0,6
Армения	0,5
Беларусь	0,6
Грузия	1,1
Казахстан	17,3
Молдова	0,3
Россия	23,0
Таджикистан	1,6
Туркменистан	1,0
Узбекистан	4,8
Украина	0,7
Великобритания	0,4
Германия	2,1
Франция	0,9
Индия	0,3
Китай	1,4
США	1,0
Турция	1,3
Япония	0,4
Страны арабо-исламского мира	0,7
Республика Корея	0,2
Иран	0,1
Таиланд	0,2
Таких стран нет	31,7
Затрудняюсь ответить	7,6

3. В какую из перечисленных стран вы хотели бы поехать на отдых или с туристической целью?

Страна	Процент
Азербайджан	0,3
Армения	0,4
Беларусь	0,8
Грузия	1,1
Казахстан	4,1
Молдова	1,0
Россия	12,7
Таджикистан	0,6
Туркменистан	1,7
Узбекистан	1,8
Украина	1,2
Великобритания	4,1
Германия	8,0
Франция	7,8
Индия	3,1
Китай	7,3
США	8,6
Турция	10,9
Япония	4,3
Страны арабо-исламского мира	7,6
Республика Корея	0,2
Иран	0,1
Таиланд	0,2
Таких стран нет	7,0
Затрудняюсь ответить	4,8

Данные предоставлены Центром изучения общественного мнения «Эл-Пикир».

ЙОГА В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ

представляет проект:

В большом городе бывает сложно сохранить радостное мировосприятие. Стрессы и усталость провоцируют нарушение сна и упадок сил. Но так хочется чувствовать себя счастливым, иметь достаточно энергии, чтобы все успевать, заниматься любимым делом и проводить время с семьей и друзьями!

Ключом к успеху являются позитивный настрой и эффективные действия. В здоровом теле – здоровый дух! Но как достичь гармонии души, разума и тела, обитая в каменных джунглях? Выход есть!

Йога, являясь древним методом работы с телом и психикой, предоставляет огромный выбор статических и динамических поз (асан), техник дыхания (пранаям) и медитаций. Регулярное их выполнение приносит огромную пользу здоровью, заряжает энергией, делает чувства и ощущения ярче. Человек, практикующий йогу, становится устойчивым к негативным проявлениям мира, болезням и стрессам.

В спортивном клубе К2 разработали систему тренировок с учетом ритма жизни городского жителя. Каждая тренировка – это погружение в мир ощущений вашего тела, приносящее здоровье и радость.

Мы сделали йогу доступной для любого человека, независимо от возраста и физической подготовки, при этом сохранив всю глубину этого древнего учения.

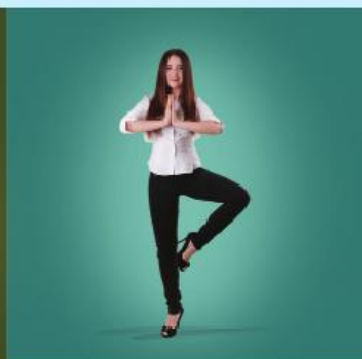
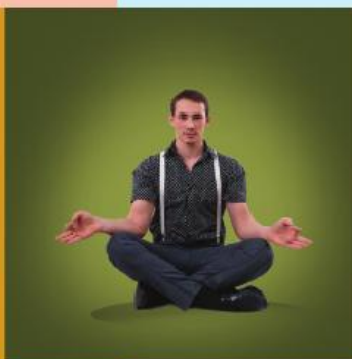
Каждый день недели дарит нам разные задачи и возможности и требует от нас различной нагрузки. Поэтому наши тренировки построены с учетом особенностей рабочей недели.

Сила (Power)

«Сила приносит свободу», – говорили древние гладиаторы. Но они не имели представления, сколько сил требуется в начале рабочей недели на офисной арене. Планы, проекты, встречи... Комплекс «Силовой Йоги», состоящий из специально подобранных асан, включит ваш организм в работу, силовые упражнения создадут красивый рельеф за счет укрепления мускулатуры и сжигания подкожных жировых отложений. А сила духа будет не хуже, чем у гладиаторов!

Энергия (Energy)

Держим темп! Выходные близко, но расслабляться некогда! Ежедневник пестрит записями, а впереди еще и вылазка на природу с друзьями. Нужно срочно напитаться энергией! Сочетание силовых асан с энергетическими практиками зарядит вас оптимизмом и бодростью. Выполняя особые позы йоги и пранаямы (дыхательные упражнения), вы будете излучать энергию Успеха и Счастья! А что мы излучаем, то и получаем.



Баланс (Balance)

В середине недели особенно нужны баланс и равновесие. Только незамутненная вода отражает небо, только спокойный ум принимает правильные решения. Издавна йоги знали секрет безмятежного ума, медитируя в Тибетских горах и любясь красотами природы. Но как сохранить спокойствие, если заказчик требует, таможня не пропускает, а жизнь в офисе бурлит интригами и возмущается сверхурочной работой? Наш комплекс «Йога- Баланс» успокоит ум, разогреет мышцы и суставы, внесет ощущение гармонии и равновесия. Сможете устоять в позе дерева – сумеете выстоять и на самых сложных переговорах!

Релаксация (Relaxation)

Каждый успешный человек знает: чтобы эффективно работать, нужно правильно и своевременно отдыхать. Релакс-Йога научит вас осознанно расслаблять не только мышцы, но и влиять на работу внутренних органов, оздоравливая их. Самыми сложными в Йоге считаются именно позы на расслабление. Здесь требуется умение концентрироваться на телесных ощущениях, осознавать дыхание и просто наслаждаться пребыванием в собственном теле. В награду вы получите тело, свободное от стресса, и ясность мысли!

Каждая тренировка – в удовольствие!

Адрес: г. Бишкек, ул. Бакаева, 121 (500 м вверх от ул. Ахунбаева)

Тел.: (0312) 910 350, (0555) 910 350

www.k2.kg

Принцип избирательности и двойные стандарты для экологии неприемлемы

Беседовал Ислам ЖОЛДОШОВ



Эмиль Шукуров



Олег Печенюк

Безусловно, экология является самой острой и глобальной проблемой современности. Мы все хотим жить в экологически чистой среде, но количество людей на Земле и их потребности растут с каждым днем. Для обеспечения этих потребностей увеличиваются объемы промышленного производства, что негативно сказывается на дикой природе. Но реалии современности таковы, что мы вынуждены принимать решения, исходя из соотношения наносимого вреда и экономической выгоды. Чего больше – выгоды или вреда? При правильном и рациональном использовании ресурсов экологический ущерб окружающей среде минимизируется, а экономическая выгода может быть существенной. Мы решили выяснить это соотношение по проекту «Кумтор». В последнее время высказываются мнения, что предприятие наносит огромный ущерб природе. Насколько это соответствует действительности? С этой целью мы пригласили наших ведущих и независимых экспертов – руководителя Общественного объединения «Независимая экологическая экспертиза» Олега ПЕЧЕНЮКА и председателя Экологического движения «Алейне» Эмиля ШУКУРОВА.

И – Государственная комиссия завершила изучение ситуации вокруг месторождения Кумтор и в своем заключении выдвинула ряд обвинений в адрес компании. Среди предъявленных «претензий» особое место занимают экологические вопросы. Безусловно, что любая деятельность человека так или иначе негативно сказывается на окружающей среде. Такова реальность. Насколько обоснованы экологические претензии комиссии? Согласны ли вы с ее заключениями?

О. Печенюк: – Мне довелось ознакомиться лишь с той частью заключения, которая была в публичном пространстве, но оригиналов этих документов я не видел. Понимаете, чтобы сделать какие-либо выводы, необходимо обладать достоверной информацией. Я не проводил этих анализов, говорить о чем-либо конкретно сложно, так как не знаю методов отбора проб, а это немаловажно в экологическом исследовании.

У меня вызывает недоумение другое, скорее это системная проблема нашей страны. Наряду с законом о техническом регулировании существовало много инструкций, положений и правил,

которые в одночасье были отменены. Мне непонятно, на что теперь опирается Государственная инспекция по экологической и технической безопасности, когда выезжает на объекты, потому что есть отдельные проверочные листы, которые уже не используются. Во всяком случае, я этого не видел, когда несколько раз принимал участие в мониторинге состояния окружающей среды.

В соответствии с законом о техническом регулировании они должны опираться на технический регламент. К сожалению, план работ по разработке технических регламентов с самого начала был несовершенен. В 2009 году перестали существовать все правила и положения, которые не были прописаны в регламенте. А технический регламент Министерства экономики рассматривает продукт, а не процесс, что создает внутреннее торможение при разработке норм. Если инспектор по закону должен проверять то, что прописано в нормах, а они отсутствуют, то что мы в таком случае проверяем?

Смотрите, что получается: когда инспектор выдвигает требования к горным компаниям, это можно назвать «разводом по понятиям», то есть инспектор руководствуется не нормами за-

кона, а тем, что он понимает и принимает за правильное действие. Так как в законе прописано требование, а механизмов нет, инспектор вынужден толковать требование в силу своего понимания. Меня это больше всего пугает. Если мы дойдем до международного арбитража, то насколько сможем отвечать и соответствовать тем высоким планкам, которые мы для себя обозначили? Если будем иметь хотя бы пару надежных аргументов в свою пользу, с которыми можем «биться» на любом суде, то это патриотично, но если мы выложим лишь огромный ворох бумаг, где рациональное зерно теряется в потоке эмоций, то нас разобьют в пух и прах. Так как акционеры будут отстаивать свои интересы, потому что мы отбираем их ресурсы. Мы говорим о национализации, но подразумеваем-то экспроприацию, так как национализировать по закону не в состоянии.

Э. Шукуров: – Безусловно, деятельность человека, в том числе горнодобывающая отрасль, не может не сказаться на состоянии дикой природы. Все эти разработки и подъездные пути отчуждают территорию у дикой природы. При нынешних условиях, когда власть показала свою несостоятельность по охране окружающей среды, развивать данную отрасль вообще становится опасным. И дело даже не в Кумторе. В других местах, где вообще нет рудников, экологическая ситуация не намного лучше.

Просто, на мой взгляд, для наших правителей охрана окружающей среды не является ни десятым, ни пятидесятым по важности делом. Горнодобывающая отрасль – одна из перспективных и может привлечь внешние инвестиции. К сожалению, поведение нашего правительства дает обратный эффект, что сильно настораживает инвесторов. Условия, которые создаются для привлечения капитала, самые неблагоприятные.

Вредное воздействие на природу от деятельности Кумтора минимальное, потому что проект

находится на высоте более 4000 метров, где нет особой продуктивной экосистемы. Компания строго соблюдает все пункты соглашения, в том числе и по охране окружающей среды. Подтверждением тому являются многочисленные комиссии по проверке ситуации на руднике, причем среди них были и квалифицированные проверяющие. Если сравнить вред, наносимый экологии, с доходом для экономики, то это просто несопоставимо с другими подобными проектами. Посмотрите на состояние дел государственных предприятий, где ни разу не создавались комиссии, чтобы проверить их воздействие на экологию. Многие, возможно, даже не знают, где они находятся, а про Кумтор знают все.

Хочу добавить, что в последнее время часто поднимался вопрос о национализации Кумтора. Так вот, если бы эту идею осуществили, то это стало бы самым настоящим самоубийством, в том числе и для природы Кыргызстана. Я неоднократно утверждал, что национализация приведет к тому, что мы в реальности получим все экологические проблемы, которыми пугают наше население.

| – На слушаниях в парламенте озвучено мнение, что если разработка и добыча полезных ископаемых будут сопровождаться таким воздействием на экологию, то придется закрыть все месторождения на территории Кыргызстана. Из сказанного выше складывается впечатление, что мы стоим на пороге какой-то экологической катастрофы. Возможно, вы в курсе, о чем вели речь депутаты? Насколько опасна для жителей региона деятельность Кумтора?

О. Печенюк: – Изученных месторождений у нас не так много. Чтобы исследовать и подтвердить запасы золота, необходимо вложить большие средства. Причем на этой стадии никакой прибыли нет. Средства вкладываются, чтобы иметь приоритетное право при целесообразности разработки изученного месторождения. Вот здесь и кроется место для приложения сил. По социаль-

ным или экологическим мотивам можно лишить субъекта того самого приоритетного права, чтобы «выгоднее» предложить другим. Это классический вариант рейдерства в государственном исполнении. Древние говорили: «Ищи, кому это выгодно». Кому выгодно резать курицу, несущую золотые яйца?

Все эти разговоры, что мы отдаем месторождения за 300 сомов, не соответствуют действительности. За эту сумму инвесторы лишь приобретают право на ведение деятельности. Дальше они проходят несколько этапов исследования, на каждом из которых «закапывают» в землю немалые средства, причем без каких-либо гарантий возврата.

При подтверждении, что проект экономически выгоден и технически осуществим, инвесторы приступают к стадии разработки и только на этапе добычи получают возможность вернуть вложенные средства. При этом они никогда не будут вкладывать все свои средства, а начнут привлекать ресурсы банков или акционеров, что в определенной степени выгодно и для нас, так как повышает прозрачность деятельности компании.

Однако мы должны четко понимать, что они на наш рынок приходят зарабатывать. Золотодобывающие компании – не благотворительные организации. Поэтому когда мы за Джеруй вначале выставляем сумму в 100 млн. долларов, а после поднимаем ставку до 300 млн., а отдельные депутаты высказывают мнение, что будет хорошо, если выигравшая тендер компания оплатит наш внешний долг, то, разумеется, инвесторы серьезно задумаются: а стоит ли вообще инвестировать в Кыргызстан? Условия, которые мы выдвигаем, не совсем конкурентоспособны. Помимо социального пакета, что требует немалых расходов, мы предлагаем инвесторам взять на себя все издержки по возможным в будущем судебным процессам. Такой подход только отталкивает потенциальных инвесторов.

Перед приездом правительственной делегации, имеющей в своем составе российских бизнес-



Ледник Давыдова

менов, подожгли геологический лагерь в Баткене, красноречиво заявляя, что сюда лучше не приходить, а после возбуждения уголовного дела органы технического надзора усилили проверку тех, кого подожгли. При таких условиях мы выдавливаем крупных инвесторов, которые приходят с «длинными» деньгами, предоставляя возможность тем, кто придет с «короткими» деньгами. Или придут страны, для которых наше экономическое благополучие не имеет никакого значения, им важен «эффект присутствия» в регионе, где разыгрывается геополитическая карта.

Поэтому вы правы: если отрасль приносит лишь вред, то давайте ее закроем и не будем вносить наиболее интересные наши месторождения в стратегические планы по развитию, рассчитывая, что они принесут для бюджета определенную сумму. Просто переориентируем экономику и начнем привлекать инвесторов в другие отрасли. Но если эта отрасль является приоритетной, то давайте создавать для нее благоприятные условия.

Э. Шукуров: – Независимые эксперты при исследовании не обнаружили нарушений сверх допустимой нормы, которая сопровождает горнодобывающую отрасль. Закрытие всех рудников, в моем понимании, означает расстаться по «карманам» то, что там

еще осталось. Самое главное, от этого экология не выиграет, потому что ситуация в области окружающей среды с каждым разом ухудшается, независимо от горной отрасли.

Как гражданин нашей страны, я поддержал бы идею о том, чтобы Кумтор платил больше, но методы, которые при этом используются, для меня неприемлемы. Есть двустороннее соглашение, на основе которого выстраиваются все взаимоотношения. Мы же предлагаем: плати сверх того, о чем договорились, иначе закроем. Государственный рэкет. Такими бесчестными способами мы больше потеряем, я имею в виду имидж страны. Деньги, которые мы получаем, использовались на социальные программы или хотя что-то предпринималось для экологии за последние годы? Наши чиновники научились только растаскивать, но созидать они абсолютно не умеют.

| – Основной спор разгорелся вокруг ледника Давыдова. Кстати, изучая вопросы ледников, мы наткнулись на интересную информацию. Оказывается, в середине прошлого столетия на территории Кыргызстана насчитывалось более 8000 ледников. К концу столетия их осталось всего около 1500. Понятно, что процесс таяния ледников начался задолго до разработки место-

рождения Кумтор. Каковы истинные причины исчезновения ледников? Насколько вредно было воздействие компании на ледник Давыдова?

О. Печенюк: – Что вы говорите! В том, что все ледники тают и Гольфстрим поменял направление, виноват только Кумтор! Если серьезно, то необходимо было сделать выборку по нескольким ледникам и отслеживать режим таяния, чтобы установить причинно-следственную связь, влияет ли производство на процесс таяния. Конечно, если есть резкий скачок в динамике, то нужно что-то предпринимать. Но этого не было сделано, мы только констатируем, что у нас все плохо. Плохо вообще или от деятельности Кумтора? Бесспорно, что всеобщее потепление влияет на состояние ледников, выхлопные газы от постоянно увеличивающегося количества автотранспорта способствуют созданию парникового эффекта. Чтобы предупредить, нужно установить истинные причины.

К сожалению, экологическая безопасность стала предметом торга, а не ценностью, когда допускаются взаимные уступки – вот настоящие «враги» окружающей среды. В вопросах безопасности никаких компромиссов не должно быть, независимо от того, приносит хозяйствующий субъект деньги в бюджет или нет. Нарушил – отвечай.

Более того, в этих вопросах ответственность должна быть солидарной. Ведь на стадии проекта государство выдает разрешения, а после контролирует деятельность горных компаний. Все эти многочисленные комиссии, экспертные заключения также ответственны. Почему у нас двойные и тройные стандарты? Если нанесен ущерб государству, то надо привлекать к ответственности не только компанию, но и членов правительства и комиссий, а также экспертов, которые подписывали акты. Повысим ответственность – перестанем плодить непрофессионалов в государственных структурах.

Э. Шукуров: – Сокращение происходит за счет малых ледников, но причины достоверно обо-

значить невозможно. У нас не проводится мониторинг состояния ледников. Служба, изучавшая эти изменения, полностью разрушена. Поэтому все обвинения являются лишь предположениями, причем не основанными на наблюдениях.

Изменение количества ледников – процесс закономерный. Существуют десятилетние, столетние и тысячелетние климатические циклы, в связи с чем происходит постоянное изменение количества ледников. Нынче модно говорить про всеобщее потепление, но как это отражается на наших ледниках, никто не знает, так как мы не наблюдаем за этими процессами. По прогнозам, в ближайшие годы нас ожидает холодный климат, что является не самым худшим вариантом для ледников. Скорее, их число увеличится.

Ледник Давыдова перекрывает месторождение, где работает «Кумтор», поэтому судьба его была известна еще с самого начала, когда подписывалось генеральное соглашение. Никто на себя не брал обязательств, что этот ледник останется нетронутым. Это своего рода плата за определенную прибыль, которую государство получает, и спекулировать на этом не стоит. Утверждения, что пыль от взрыва оседает на леднике, которая ускоряет процессы таяния, имеют некоторые основания. Однако не стоит забывать, что перегрузка скота на джайлоо также создает пыль, которая при помощи ветра поднимается на ледники, причем на все. Что нам, запретить выпас скота? Если нет, то почему в одном случае применяем санкции, а на другие обстоятельства закрываем глаза, если мы так печемся о ледниках?

Также «Кумтор» обвиняют в том, что пустые породы вываливаются на почву, тем самым нанося ущерб их плодородию. Подобные претензии не совсем справедливы. Во-первых, на высоте более 4000 метров почвенный покров маломощный и экономические потери незначительные. Во-вторых, когда строят особняки, роют котлованы, то куда отправляют выкопанную землю? Случайно не на Марс?

Городская свалка, зола с ТЭЦ, угольный разрез Кара-Кече – и таких примеров много. Везде идут отвалы на почву, причем на почву, в сотни раз плодороднее, чем на Кумторе. Почему мы так избирательны? Не спорю, что ущерб для почвы есть, но если обвинения выдвигать против Кумтора, тогда давайте применим санкции и в отношении всех остальных объектов. Тогда я поверю, что правительство действительно заботится об окружающей среде.

| – Еще одно обвинение было выдвинуто по поводу того, что для производства используется вода из озера Петрова. Наносится ли вред от этого озеру? По мнению отдельных экспертов, использование воды из озера только во благо, потому что переполнение водоема повышает риск прорыва, что может привести к серьезным последствиям. Соответствуют ли действительности эти предостережения? Если да, то насколько это опасно?

О. Печенюк: – Все эти околонаучные дебаты – пустые слова. На протяжении длительного времени озеро существовало, и есть русла, по которым из него стекает вода. Относительно того, что предприятие берет воду из озера, то, конечно, если бы они воспользовались системой многократно

го использования одной и той же воды, как это делается на Кара-Балтинском аффинажном заводе, то, конечно, было бы хорошо. Но это не является жестким требованием законодательства. То, что компания каждый раз берет чистую воду – это экономическая составляющая. Значит, так выгоднее. В нашем законодательстве прописано, что необходимо рационально использовать воду. А что значит рациональное использование?

Э. Шукуров: – Если бы проект брал воду из глубинных скважин, перехватывая ее у местного населения, что создало бы нехватку воды, то, конечно, это породило бы неудобства для жителей близлежащих сел, но ничего подобного не происходит. Потребление небольшое, поэтому говорить о том, что это могло бы нанести какой-либо вред озеру, безосновательно. Скорее, они помогают уменьшить объем воды в озере, чтобы не было прорыва, так как от этого, в первую очередь, страдает сам Кумтор.

Подобных обвинений множество. Например, река Нарын загрязняется, цианиды из захоронений просачиваются в ее воды или радиация повышается. Река Нарын больше всего загрязняется от того, что в городе Нарын нет канализационной системы. Вот источник загрязнений. Про цианиды – это наглая ложь. Горные >

Озеро Петрова



бурные ручьи настолько насыщаются кислородом, что цианиды моментально бы распались, если бы они туда попали. А радиация в Бишкеке выше, чем на руднике.

| – Самый горячий спор вызвало определение суммы ущерба, якобы нанесенного деятельностью компании окружающей среде. Вообще имеются ли какие-либо нормативно-правовые акты, оценивающие экологический ущерб? Безусловно, вода – один из самых необходимых и незаменимых компонентов в жизни человека. В соответствии с законодательством Кыргызстана является ли вода товаром? Если да, то кто еще платит за воду? Конечно, мы все платим как бы за воду, но это на самом деле плата за услуги по ее очистке и приведению к стандартам питьевой. Недавно я просматривал документы об экспортно-импортных взаимоотношениях с Узбекистаном и не обнаружил в статье «Экспорт Кыргызстана» воду. Почему в таком случае мы выставаем Кумтору счет за воду?

О. Печенюк: – Совершенно правильно. Без методики оценки весь этот процесс становится самым обычным базаром. Все зависит от субъективно-объективных причин и уровня нашего «аппетита» на определенный период. Нормативно-правовая база по оценке ущерба земли у нас есть, но по воде точно нет. На основе чего считать? Почему столько, а не больше или не меньше? Считать ли по цене бутилированной питьевой воды или на основе межгосударственного соглашения с Узбекистаном и Казахстаном?

На территории Кыргызстана вода продается только с рек Талас и Нарын, и то не на основании оценок и тарифов, а исключительно по договоренности. Мы предлагаем одну цену, нам выставляют свою, причем чаще на условиях взаимозачета.

Например, река Сары-Джаз совершенно бесплатно течет в Китай. Может, выставим ему счет на оплату? Кумтор и так на

«особом» положении. Например, тариф на электроэнергию у него самый высокий. Больше никто в стране столько не платит. К сожалению, мы выбрали тактику, что у нас виноват тот, у кого есть деньги. Но в таком случае это есть самый настоящий государственный рэкет.

Э. Шукуров: – Вот именно. Если эту воду мы доставляли бы на производство, то требовать плату за услуги было бы правомерно. К перечисленным выше я добавил бы еще реку Кызыл-Суу, которая течет в Таджикистан совершенно бесплатно. Нет такого закона, что за воду из природных источников надо платить. Половина нашего населения не пользуется чистой водой из водопровода, но это не значит, что они не пьют ее совсем. Просто берут из других источников. Может, обяжем их также платить за воду, которую они сами доставляют?

| – Наверное, это уже набилоскомину, но постоянная тема, сопровождающая все горнодобывающие компании, – проблема хвостохранилищ. Конечно, мы не исключаем вероятности того, что это может создать серьезные проблемы при ненадлежащем хранении. Как обстоят дела на Кумторе? Еще один момент, на котором хотелось бы акцентировать ваше внимание. Задолго до разработки месторождения Кумтор золото добывалось на Макмале, где также в производстве используются цианиды. Однако ни разу экологические вопросы по этому месторождению не поднимались. Означает ли это, что государство четко придерживается норм экологического права в отличие от инвесторов? Вообще какая экологическая ситуация в других регионах страны?

О. Печенюк: – В действительности некоторые проблемы с дамбой карьера были. По причине потепления захоронение чуть-чуть «поехало», но незначительно. Какой-либо серьезной угрозы нет. Укрепление дамбы – вопрос технически решаемый.

Ситуация на Макмале не лучше, скорее даже хуже. К нему могу добавить еще Ак-Тюз, где четыре хвостохранилища без рекультивации находятся на территории национального парка, Хайдаркан, где содержание ртути завышенное. Кроме того, если вы бывали в Нарыне, то видели, что целые села долбят породу, чтобы затем посредством ртути выделить золото. Мы должны признать наличие нелегальной добычи золота. Эти «старатели», кстати, устраивают перекрытия дорог и так далее, чтобы «выдавить» промышленного конкурента. Вред, наносимый окружающей среде от деятельности «черных копателей», тоже достаточно серьезный. Если мы хотим минимизировать воздействие на окружающую среду, то давайте решать это в комплексе по всей республике.

Э. Шукуров: – Экологическая ситуация в республике плачевная. Наносимый ущерб природе в десятки раз превышает прибыль, которую приносят месторождения. Макмал находится очень близко к населенным пунктам, окружающую среду загрязняет страшно, а экономическая выгода от добычи минимальная. Зачем такое производство? Почему наши радители за природу не бьют в набат? Все просто: это предприятие государственное, не могут же они самим себе выставить счет. К тому же проблем много и хлопотно их решать, а политических дивидендов на этом не заработаешь.

К сожалению, экология выступает в роли некоего инструмента, чтобы «продемонстрировать мускулы». Проблем по всей стране, связанных с окружающей средой, хоть отбавляй, и печально, что ни одной полезной инициативы для улучшения ситуации не предпринимается.

Такая избирательность и необъективность, когда «крикуны» наглядно демонстрируют свой патриотизм лишь в отдельных вопросах, но при этом в упор не хотят замечать другие проблемы, создает неблагоприятный климат для экологии. Вообще такое беспринципное поведение очень не красит нашу страну. ♦

ТОПЛИВНАЯ КАРТА «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» – ЭФФЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС-ИНСТРУМЕНТ

ТОПЛИВНАЯ КАРТА

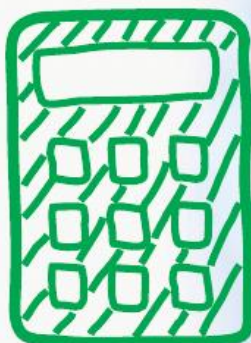
КОНТРОЛЬ
БЮДЖЕТА



ШИРОКАЯ
СЕТЬ АЗС

ЭКОНОМИЯ

НАДЕЖНОСТЬ И
БЕЗОПАСНОСТЬ



Адрес: Кыргызстан, 720075, г. Бишкек, пр. Мира 91, Сымбат Classic, Блок «Б»

Управление продаж корпоративным клиентам

Тел.: +996 (312) 97-61-82, +996 (312) 51-33-33, Факс: +996 (312) 97-62-61

E-mail: card@gazprom-neft.kg www.gpncard.kg

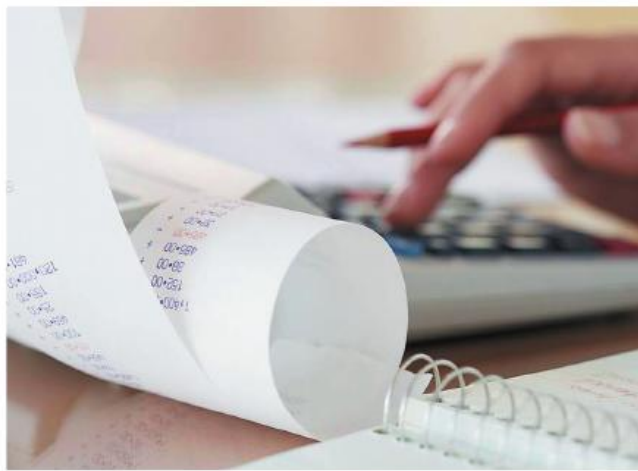


Бизнес авансирует правительство

Как сделать справедливым налог с оборота

Текст: Галина ЛУНЕВА

Налог с оборота многие предприниматели называют «налогом на призрачную прибыль». По сути, он не рыночный, каскадный: 1% от выручки компания обязана периодически перечислять в бюджет. А если работа сезонная? О каком налоге на доход может идти речь в январе-феврале, скажем, у строителей, если вся зима у них – «мертвый сезон»? Эти и многие другие вопросы задают в последнее время предприниматели.



Всем ясно, что в нашей казне – огромный дефицит. Первое, что приходит в голову, – обвинить власти, в очередной раз пытающиеся заткнуть финансовую дыру в бюджете за счет деловых кыргызстанцев. Мои доводы опровергает известный эксперт, руководитель Палаты налоговых консультантов **Татьяна Ким**.

– Правильнее называть этот вид отчислений не налогом с оборота, а налогом на реализацию, то есть на выручку, – говорит специалист. – Это стандартная мировая практика, и Кыргызстан не единственная страна, авансирующая правительство. Все правила определены в нашем Налоговом кодексе (ст. 217 «Уплата предварительной суммы налога на прибыль»).

Поясним читателям «Делового собеседника»: соответствующий закон принят депутатами Жогорку Кенеша прошлой осенью, после предварительного обсуждения, которое тянулось почти полтора года. Предпринимательская среда отнеслась к обсуждению этого закона достаточно пассивно. Документ начал действовать с января этого года, тогда и грянул гром: практически сразу во властные структуры полетели недовольные письма и критические замечания.

Предприниматели просили упростить процедуру администрирования, закон посчитали дискриминационным, несправедливым,

непонятным и не учитывающим отраслевые особенности бизнеса. Отсюда столько нареканий.

– У многих компаний нет прибыли, но они все равно продают свои товары и услуги, значит, обязаны 1% регулярно перечислять в бюджет. Кстати, только за прошлый год наш республиканский бюджет вырос в 4 раза, но налогооблагаемая база так и не расширилась, – рассказывает Татьяна Ким.

По ее словам, проблема в том, что мы продолжаем жить не по средствам. Правительству, Жогорку Кенешу необходимо реально сокращать свои расходы, а не прикрываться красивыми словами о якобы проводящейся «чистке» раздутого чиновничьего аппарата, стремящегося контролировать производственную деятельность. А так как производство у нас растет слишком медленно или вообще не растет, вся тяжесть нового налогообложения ложится на сервисные компании. Особенно страдают крупные, к примеру, ОАО «Кыргызтелеком», «Монолит-Бишкек» и другие.

Налоговая служба республики решила провести совещание с главными бухгалтерами – представителями крупного и среднего бизнеса, предложив им обсудить три варианта новой редакции статьи 217 Налогового кодекса. На встрече с налогоплательщиками пришли заместитель министра экономики

Адылбек Касымалиев, независимые эксперты, авторы Налогового кодекса Андрей Красников и Татьяна Ким, глава секретариата Национального альянса бизнес-ассоциаций Гульнара Ускенбаева.

Обсуждение прошло бурно. Реализация закона по уплате предварительных сумм налога на прибыль вылилась в проблему. Мало того что этот налог сырой и носит явно дискредитирующий характер, в нем масса коллизий и неточностей. На них и указали бухгалтеры: если рентабельность предприятия составляет всего 2%, о какой предварительной уплате в бюджет может идти речь? Налог с оборота выдержат лишь компании с рентабельностью свыше 10%, для них это нормально. Финансисты предлагали сократить налог с выручки у оптовиков (с 1% до 0,1%), ведь если раньше времени «вымывать» все деньги у предприятий, где они возьмут оборотные средства? Пойдут в коммерческие банки за кредитами? Но тогда пострадает отпускная цена, а компании потеряют конкурентоспособность.

В Кыргызстане немало фирм, которые работают с зарубежным капиталом и освобождены от налога на добавленную стоимость. Как быть с ними? Ясно одно: следует предварительно просчитать возможные риски и непредвиденные расходы. Доход пассажирских авиаперевозчиков, как и сельских

товаропроизводителей, зависит от сезона, поэтому им не подходит ни первый, ни второй вариант новой редакции статьи 217.

– Второй квартал у нас традиционно убыточный, – заверяет представитель авиакомпании «Манас». – Нелогично сравнивать четвертый квартал прошлого года с первым кварталом нынешнего. Мы вынуждены были заплатить в бюджет вместо трех – 30 млн. сомов. Таким образом, крупные суммы выведены из оборота. Когда их возвратят? В конце года? Это настоящая удавка для бизнеса, мы слишком хорошо знаем, как государство возвращает переплату.

В нашей республике из-за демпинговых цен китайских коммерсантов, выпускающих товары повседневного спроса, задушили отечественных производителей. То же самое может произойти и с сервисными компаниями, если не изменить ставку налога с продаж. Наша страна живет за счет импорта, ввозит множество товаров из-за рубежа, в том числе так называемых инвестиционных – металл, лес, оборудование, новая аппаратура, технологии, сырье для перерабатывающих предприятий и т.д. Эти закупки, как правило, разовые и на большую сумму, чтобы хватило для производственных или торговых целей на год-два вперед. Ресурсы хранятся на складах и реализуются не сразу, а по мере надобности. Куда их отнести? К амортизационным резервам? Запасам? Краткосрочным активам? А как быть с выплатами по налогу с продаж?

Вопросов у бухгалтеров накопилось много. Почему налог с оборота для торговли 0,1%, а для всех остальных – 0,7%? Переплаты в бюджет огромные, как их вернуть? Корректировкам подверглись все три варианта новой редакции статьи 217 Налогового кодекса. За точку отсчета присутствующие предлагали взять финансовые результаты предыдущего квартала, но по мнению Гульнары Ускенбаевой, горячо защищающей права малого бизнеса, четвертый квартал прошлого года не имеет никакого отношения к первому кварталу нынешнего.

– Следует считать лишь доходы 2013 года, – считает глава секретариата Национального альянса бизнес-ассоциаций Кыргызста-

на, – иначе без поддержки государства малый бизнес так никогда и не встанет на ноги. В крупных компаниях могут позволить себе держать бухгалтера, оплачивать его труд, работать с использованием новейших компьютерных технологий. Требовать подобного от хозяев мелких швейных цехов, пекарен, прачечных, парикмахерских, ремонтных мастерских неразумно, неправильно. Невозможно всех равнять под одну гребенку, нужна справедливая градация ставок налога с оборота. Почему, скажем, производственники обязаны платить в семь раз больше в казну, чем, к примеру, работники торговли? Наряду с высокорентабельными пусть живут и малорентабельные фирмы. Если они закроются, наша экономика не выиграет от этого, наоборот, в республике усилится безработица, а инспекторы никогда не смогут выполнить свой план по сбору налогов и платежей.

Промышленные предприятия закупают в России стеклянную тару вагонами, сразу ее не используют, а отчитываться перед налоговой службой должны ежемесячно, иначе – штрафы и пеня. Подобное положение в мукомольном бизнесе. Зерно закупается в основном в Казахстане и Российской Федерации, из-за нехватки оборотных средств мукомолы обращаются в коммерческие банки за кредитами, вследствие чего растет отпускная цена на муку. Производственники не обязаны заниматься торговлей, считает Гульнара Ускенбаева. Налог на прибыль – предварительный, необходима схема, методика надежного вычета денег из переплаченных предпринимателями сумм. Только в таком случае бизнес согласится авансировать правительство.

Итоги обсуждения подвел Андрей Красников. По его словам, первый квартал текущего года станет своеобразным переходным моментом, потом все придет в норму, а пока придется потерпеть переплаты, сдать финансовые отчеты за этот период предстоит до 20 мая. Если предприятие окажется убыточным, то потери можно сократить на 10% от убытков. Предприятия, работающие по международным договорам, не включаются в число плательщиков

налога с продаж, финансовая отчетность по их деятельности предоставляется отдельно.

За первое полугодие 2013 года налоговики ждут отчета до 20 августа, уплаченный налог на реализацию продукции и услуг в первом квартале можно вычесть из общей суммы. Затем предпринимателям предстоит отчитаться за 9 месяцев (закончится финансовый год) и только потом подать налоговую декларацию по итогам 2013 года.

По результатам обсуждения новой редакции статьи 217 Налогового кодекса КР решили создать еще один, четвертый, вариант и вынести все документы на широкое обсуждение общественности. Не секрет, что фискальная политика в стране малоэффективна, и предпринимателям, и властям нужно совместно прийти к оптимальному и взаимоприемлемому решению проблемы, перестать относиться к бизнесу, как к дойной корове.

– Нам нужны действенные институты поддержки отечественного малого бизнеса, особенно в регионах, – считает координатор ОсОО «Инвестиционный круглый стол» Рафкат Хасанов.

А секретарь Совета по развитию бизнеса и инвестициям при правительстве Талайбек Койчуманов в своем обращении к премьер-министру Жантору Сатыбалдиеву и первому вице-премьеру Жоомарту Оторбаеву предупреждает: «...в результате изменения принципа уплаты предварительной суммы уплаты налога на прибыль, ставка которого сегодня составляет 1% от выручки, резко и необоснованно возросла сумма начисления предварительных платежей в бюджет. Это приведет к тому, что многие предприятия и акционерные общества так и не смогут предварительно уплатить данный налог в казну. В результате может возникнуть ситуация, когда бюджет вынужден будет возвращать значительные суммы переплат компаниям, что в условиях дефицита бюджетных средств создаст для него дополнительную нагрузку».

Впрочем, поживем – увидим. Окончательно точка еще не поставлена, обсуждение приемлемых для бизнеса вариантов статьи 217 Налогового кодекса продолжается на сайте Государственной налоговой службы.



Айдын МЫСТАЧОГЛУ: «Идти всегда вперед, вверх и стремиться к новым целям»

В конце марта первых посетителей принял Торгово-развлекательный центр «Бишкек парк». Новый комплекс, возведенный турецкой компанией, впечатляет и своим масштабом, и оригинальным архитектурным обликом. Корреспондент журнала встретился с председателем Совета правления турецкой компании Bishkek Park Айдыном МЫСТАЧОГЛУ и попросил рассказать о себе и суперсовременном объекте, который возведен в центре Бишкека и привлек внимание горожан, специалистов и политиков.

— Вы известный человек в Турции, успешный бизнесмен. В нашей стране вас знают во властных структурах и в предпринимательских кругах, а широкой аудитории вы не представлены. Редакция хотела бы познакомить читателей журнала с вашей биографией, а также узнать, каков ваш путь к успеху.

— В 22 года, вернувшись из армии, занялся бизнесом. Начиная, можно сказать, с нуля. В 1994 году открыл в Стамбуле небольшой магазинчик в 40 кв.м по продаже электроники. Сфера розничной торговли для меня была неизведанной, мой отец, брат и все родственники удачно проявили себя в строительном секторе. Для меня эта отрасль была не внове, до армии постигал здесь основы бизнеса. Но мне очень хотелось испытать свои силы в новом деле, поработать самостоятельно. И дебют на поприще торговли электроникой прошел вполне успешно. Это позволило последовательно продвигаться по ступеням бизнеса: после розничной торговли пошла оптовая продажа, потом дистрибуторство. Сейчас наша компания одна из трех крупнейших компаний Турции по поставкам основных телекоммуникационных линий. А вообще в нашем семейном бизнесе 6 компаний, работающих в секторе строительства, электроники, телекоммуникаций. Оборот составляет около 600 млн. Долларов в год.

— Судя по масштабам бизнеса, у вас представительная семья?

— Непосредственно в нашей семье трое в бизнесе — отец, брат и я. Помимо нас, в большое и дружное бизнес-семейство входят дяди, племянники, другие родственники...

| – Назовите 5 качеств, которые вы цените в человеке, и 5 качеств, которые вы не приемлете в людях?

– Как вы знаете, цифра пять священна для мусульманина, каждый из нас обязан читать намаз 5 раз в день. И с удовольствием назову 5 лучших качеств, которые ценю в человеке: искренность, трудолюбие, справедливость, честность, чуткость по отношению к людям.

Не люблю эгоистов, несправедливых, двуличных (лицемеров), людей, кто не ценит природу. Не люблю людей, которые имеют возможность и ничего не предпринимают для того, чтобы вкладывать в развитие своего народа и общества.

| – Есть ли у Вас рецепт или девиз для успешного бизнеса?

– Считаю, что прийти к успеху – это не значит добиться цели. Важно продолжать эту цель и не останавливаться на достигнутом, идти вверх и дальше к новым целям.

| – Как это осуществляется на практике?

– Последние десять лет я активно занимаюсь строительством. Бизнес в Турции востребованный, стабильный, прибыльный. Мы могли бы строить на родине и дальше все то, что делают другие, но эта перспектива меня не прельщала. Люблю делать всегда что-то новое и неординарное – это у меня заложено на ментальном уровне. Стали искать вместе с братом и другими партнерами по бизнесу страны, где можно воплотить свои замыслы и построить торгово-развлекательные комплексы мирового уровня. Обратили взор на Россию, Казахстан, страны Восточной Европы. Стали изучать ситуацию на рынке и прорабатывать конкретные проекты.

| – И Кыргызстан в ваших планах тогда не значился?

– Кыргызстан появился на горизонте в скором времени. Позволил Орхан Инанды, член Совета правления в турецком лице «Себат», который открыт в Бишкеке, и сказал, что Кыргызстан – страна с большими возможностями, где нет серьезных рисков для развития бизнеса. Пригласил приехать в сюда. После того как я посетил вашу страну, посмотрел все на месте, встретился с официальными лицами и местными бизнесменами, появилось желание построить для жителей гостеприимной столицы горного края современный ТРЦ.

| – У нас в народе сложилось устойчивое мнение, что любой значимый объект, который строится и открывается в столице, принадлежит сановитым чиновникам. Подобная история была уже с одним столичным торговым центром, который открывал бизнесмен из Италии. Но, как оказалось, принадлежал он семье экс-президента, а точнее, его жене. Вот и теперь ходят слухи, что «Бишкек парк» принадлежит семье Атамбаевых. Как вы это прокомментируете?

– Слухи не комментирую, особенно, когда они беспочвенны... С

и сферы экономики Кыргызстана. Ваш президент захотел познакомиться поближе с каждым из нас и попросил рассказать о себе и о бизнесе. Во время беседы я рассказал, что с партнерами строим крупный торгово-развлекательный центр в столице, поведал о проблемах и рисках, с которыми мы столкнулись при возведении объекта. Сказал, что в силу сложившихся обстоятельств мы вынуждены приостановить на 2 года строительство ТРЦ. На что Атамбаев мгновенно отреагировал и попросил не сворачивать бизнес. Подчеркнул, что новое руководство страны делает все для улучшения



семьей Атамбаева – с его супругой и детьми – не знаком и никогда не встречался. И больше не хотел бы возвращаться к этой теме, а сосредоточиться на вопросах, относящихся к моему бизнесу в Кыргызстане. В 2009 году мы начали строительство в Бишкеке торгово-развлекательного центра. Но из-за революции 2010 года и последовавшей экономической и политической нестабильности мы приняли решение приостановить строительство объекта на два года. И, право, даже сомневались, что нам удастся его до конца довести. Но все обернулось лучшим образом. Дело в том, что когда Алмазбек Атамбаев стал президентом в КР, то он по приглашению президента Турции посетил нашу страну. В программе его официального визита был запланирован ужин для бизнесменов с президентами. На встречу в узком кругу пригласили и меня, вместе с 6-7 бизнесменами, которые также инвестировали в разные проекты

инвестиционного климата. «Если такие инвесторы, как вы, будут замораживать стройки, то и другие инвесторы к нам в страну не пойдут, наоборот, пойдет отток капитала», – сказал он. Я дал президенту слово, что мы продолжим строительство и завершим проект. Свое слово я сдержал, и через 11 месяцев мы ввели в эксплуатацию ТРЦ «Бишкек парк».

| – С чем было связано переименование центра?

– Начинали мы проект «Руби парк» вдвоем с соучредителем компании. Одновременно у нас был второй проект, тоже торгового центра, в Казани. Управлять тандемом было сложно, и мы договорились разделить проекты. Он перешел на проект в Казань, а я остался в Бишкеке. Приезжал сюда из Турции очень редко, всего на 2-3 дня, и практически не имел отношения к управлению и менеджменту компании.

Так как состав ее учредителей изменился и все документы были офи- >

циально переоформлены на меня, то решил, что сам буду управлять компанией, разработать стратегию, план действий, в общем, возьмусь основательно за это дело. Тогда и посчитал нужным дать проекту новое имя.

| – **Какие конкурентные преимущества и отличия имеет «Бишкек парк» по сравнению с другими действующими торговыми и развлекательными центрами?**

– У торговых центров во всем мире есть определенные стандарты. Микс торговых марок, брендов, квадратура бутиков, стандарт дизайна, стандарт марок, достаточно много параметров. Мы сделали на сегодняшний день торговый центр, который соответствует мировым стандартам. Думаю, что на данный момент мы в Кыргызстане первые и единственные в этом сегменте.

| – **Если по мировым стандартам, то в бутиках ТЦ должно быть соответствие одежды каждого заявленного бренда. Так, например, если это Кавалли, то там должна быть одежда только от Кавалли, если это Гуччи, то вся одежда и аксессуары также должны быть не подделкой, а только действительно оригиналом бренда. Каким образом вы хотите соответствовать мировым стандартам, и на кого рассчитаны эти бутики с брендовыми вещами, учитывая платежеспособность населения?**

– Отвечу вам так: те вещи, которые кыргызстанцы покупают у себя даже на рынке, они могут приобрести по аналогичной цене в Стамбуле в любом магазине, но лучшего качества. Получается, что они в 3 раза переплачивают за товар, без гарантий качества и подлинности марки или бренда. В своей маркетинговой и ценовой политике мы основываемся на реалиях кыргызстанского рынка. Поэтому марки, которые будут продаваться в «Бишкек парке», достаточно хорошего качества и по средней ценовой категории. Одним словом, мировые стандарты отвечают средней покупательной способности населения Кыргызстана.

| – **Во время строительства, да и сейчас, в адрес «Бишкек парка» высказывается немало острой критики. Правы ли те, кто говорит, что здание возведено с нарушениями строительных норм и правил, создало неудобства жителям рядом стоящих домов**



и социальных учреждений? И как вы реагируете на жалобы и критику подобного рода?

– Во-первых, скажу откровенно, очень расстраиваюсь из-за этой ситуации... Я приехал в Кыргызстан с добрыми намерениями – делать бизнес не за счет кыргызского народа или иметь возможность что-то урвать и незаконно заработать. Хочу подчеркнуть, что мы инвестировали в проект свои капиталы, которые могли бы успешно освоить в Турции, Казахстане или других странах. Там в плане использования рабочих кадров, готовых стройматериалов обстановка гораздо лучше. Мы построили здесь уникальный объект в чрезвычайно сложных условиях, соблюдая все проектные и строительные нормы КР. Работали в правовых рамках действующего законодательства. И все у нас соответствует стандартам. Подготовив проект, мы его отправили сюда на согласование. После экспертизы и заключений направили на доработку, которую осуществила одна из известных строительных компаний Кыргызстана. Ход строительства «Бишкек парка» находился под контролем соответствующих государственных органов. Мы учли сейсмостойкость региона и укрепили здание намного выше проектного уровня. Часто пишут, что разве можно было строить торговый центр прямо в центре города. Мне неловко за этих всезнающих авторов. Запишите, что в Стамбуле, в самом густонаселенном месте в центре города, на улице Зинджишликую, на расстоянии около километра находятся 15 торговых комплек-

сов. По моему мнению и опыту, торговые центры для удобства населения должны быть в центре города. Для ваших читателей откровенно скажу, что 90% заявлений и обвинений в адрес компании абсолютно беспочвенны. Мы судились по искам и выигрывали эти суды. В СМИ пишут, что Кыргызстан подарил нам землю под центр. Заявляю официально: даже сантиметр земли нам не «пожертвовали», ни со стороны государства, ни со стороны частных лиц. Ни в кассу, ни мимо кассы. Выкупили «участки земли» у частных лиц и получили землю под центр в аренду на 49 лет. На данный момент мы вложили в проект 60 млн. долларов. Люди, которые наговаривают на нас, делают Кыргызстану и кыргызскому народу просто антирекламу. Друзья и знакомые из бизнес-среды спрашивают у меня: «Ты, что ли, с ума сошел, вкладывать в КР столько миллионов? Можно вложить в строительство и на родине».

| – **И каков Ваш ответ?**

– Говорю, что верю в справедливость и торжество разума.

| – **Нравятся ли вам народ, природа Кыргызстана, Бишкек?**

– Я люблю и саму страну, и народ Кыргызстана. Я вижу и ощущаю себя частью этого народа. Бишкек мне нравится, чувствую здесь себя комфортно, почти, как дома.

| – **«Бишкек парк» – это Ваш первый бизнес в Кыргызстане? Планируете ли Вы в республике реализацию других проектов?**

– Первый, но, надеюсь, не последний. Есть еще и лучше проекты. И вы их со временем увидите и оцените. ♦



TOYOTA

Toyota Hilux. Дайым даяр! Готов ко всему!



Впервые в Кыргызстане!

Представляем Вашему вниманию легендарный пикап Toyota Hilux. Toyota Hilux выделяется мужественным дизайном кузова, внушительной грузоподъемностью*, комфортным и функциональным интерьером и превосходной геометрической проходимостью.

Тойота Hilux – это автомобиль, созданный для безотказной работы в любых условиях. В Кыргызстане Toyota Hilux представлен как с дизельным, так и с бензиновым двигателем. Начало официальных продаж Toyota Hilux с декабря 2012 года.

* Размеры грузовой платформы Hilux составляют 1520x1515x450 мм. Грузоподъемность составляет до 830 кг

По всем вопросам обращаться в единственный официальный дилерский центр Toyota в Кыргызстане «Тойота Центр Бишкек»:

Кыргызская Республика,
г. Бишкек, 720046
ул. Жукеева-Пудовкина, 85/4
Тел: +996 312 510855
Сот: +996 770 717172
Факс: +996 312 510533

На все автомобили Toyota, проданные через официальных дилеров, предоставляется гарантия 3 года или 100 000 километров пробега.

www.toyota.kg

Toyota
Тилегиңди
Ишке Ашыр

Технополис на старте?

Текст: Алена ХВАН



Около 90% изготовленной в Кыргызстане одежды экспортируется в Россию и Казахстан. Эта тенденция показывает, что одной из самых быстроразвивающихся и приносящих доход отраслей промышленности в республике является швейная. Однако «просто так» ни одна отрасль развиваться не может. Для их развития нужны условия. Одним из этих условий должно стать создание технополиса – промышленного городка в окрестностях столицы, где, по задумке, должна быть сосредоточена большая часть предприятий легкой промышленности.

МАСШТАБНАЯ ЗАДУМКА

Еще в 2009 году построить технополис в республике предложил Сапарбек Асанов – нынешний заместитель министра промышленности и энергетики. По задумке, в промышленном городке должны разместиться 30–35 швейных предприятий, около 10 тыс. человек будут обеспечены рабочими местами. Данный проект уже ратифицировал Жогорку Кенеш. По плану реализация масштабного проекта (в т.ч. выделение земельного участка) должна начаться в этом году.

В пользу строительства технополиса убеждены не только чиновники, но и предприниматели. Директор Ассоциации предприятий легкой промышленности Фархад Тологонов подчеркивает, что технополис поможет швейникам оставаться на плаву в тяжелые времена, даже в случае возникновения кризисов. Каждый предприниматель будет самостоятельно искать заказчиков и рынки сбыта, а в случае необходимости сможет консолидировать свои усилия с другими, например, для выполнения крупных заказов.

– Это позволит швейникам осваивать современные технологии производства, за счет чего можно будет разнообразить ассортимент, увеличить объемы производства. Сейчас много говорится о выходе на рынки западных стран. Этого можно добиться, тем более что наша продукция по достоинству оценена за рубежом. Яркое под-

тверждение тому – стабильный спрос на одежду отечественного производства, – с гордостью заявил Фархад Тологонов.

В свою очередь экономист Мирсулжан Намазалиев отмечает, что технополисы не должны быть сосредоточены исключительно в крупных городах. На юге Кыргызстана можно открывать новые швейные предприятия. Тем самым можно будет сократить количество безработных и отток мигрантов в Бишкек. Появление промышленного городка в стране, по мнению Намазалиева, даст возможность бизнесменам повысить конкурентоспособность бренда «Сделано в Кыргызстане» на мировом рынке. Кроме того, с вступлением Кыргызстана в Таможенный союз у отечественных предпринимателей откроются возможности экспортировать отечественную продукцию на рынки дальнего зарубежья.

НЕ БЕЗ ТРУДНОСТЕЙ

Однако говорить о реализации проекта еще рано. По словам Фархада Тологонова, на данный момент выделен участок лишь в 50 гектаров, а этого явно недостаточно. На первоначальном этапе строительства технополиса предприниматели рассчитывают на государственную поддержку в решении земельного вопроса.

– Как выяснилось, земли относятся к категории орошаемых, в то время как на трансформацию земель сельскохозяйственного

назначения введен мораторий, – заявил Фархад Тологонов в интервью одной из газет. – Проблему может решить законопроект, находящийся сейчас в парламенте. Он подразумевает возможность передачи отдельных категорий земель под промышленные объекты. Как только дадут добро, мы немедленно приступим к закладке капсулы под строительство технополиса. Самое главное, что у нас уже есть одобрение со стороны депутатов айылного кенеша. Эскиз проекта давно готов, осталось сделать технико-экономическое обоснование.

Кроме того, к территории будущего промышленного городка пока не проведены необходимые коммуникации, помещения не оборудованы, не решен вопрос с финансированием. По предварительным оценкам, проект может обойтись «в копейчку»: на него требуется около 10 млн. долларов. Одну часть предприниматели готовы выделить из собственных средств, а другую – восполнить за счет кредитов, которые они рассчитывают получить от зарубежных инвесторов.

Парадокс? Государство заинтересовано в стабильной экономике, но не содействует запуску бизнес-проекта по строительству технополиса на законодательном уровне. По словам Мирсулжана Намазалиева, в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке правительству Кыргызстана стоит поставить в приоритет интересы

бизнесменов крупных швейных предприятий. На мировом рынке республика в силу экономико-политических факторов не способна конкурировать с зарубежными высокочастотными брендами. По мнению Намазалиева, правительству необходимо договориться о низких пошлинах с лидерами стран, куда экспортируется отечественный товар.

Стоит отметить, что качество брендового товара «Сделано в Кыргызстане» непосредственно зависит от квалификации специалистов швейной отрасли. Вчерашние выпускники профильных вузов получают свидетельства об их успешном окончании. Но нередко работодателей не устраивает подготовка молодых кадров.

– Менять подходы к обучению давно пора. Нехватка квалифицированных кадров – наша основная проблема, – говорит Фархад Тологонов. – Поэтому ассоциация «Легпром» поддерживает специализированные учебные заведения. Ежегодно мы проводим десятки тренингов по повышению квалификации технологов швейного производства.

Нужна помощь государства

На данный момент мелкие предприятия не принимают крупных заказов, поскольку выбор отечественных товаров ограничен. Словом, швейные предприятия выполняют исключительно частные заказы зарубежных партнеров, которые и определяют сроки, уровень качества и дизайн поставленных товаров из Кыргызстана. Масштабный бизнес-проект по европейским стандартам привлечет несколько десятков предпринимателей ведущих швейных компаний. Но одними пиар-кампаниями сыт не будешь, бизнесменам необходимы гарантии в развитии бизнеса. Они рассчитывают на преференции со стороны государства: низкое налогообложение, организационно-правовая форма, основанная на частном бизнесе.

– Хотелось бы, чтобы на первоначальном этапе государство предусмотрело для бизнесменов какие-либо преференции. Вначале нужно поставить дело на ноги, а потом уже говорить о налогах, – считает глава «Легпрома». – Выгода для



бюджета очевидна, ведь на территории технополиса будут легально трудиться 9–10 тыс. рабочих. Да и фискальным органам станет намного проще собирать налоги.

Власти повышают налоги, но предприниматели убеждены, что увеличение пошлин определяет законы рынка.

– При наличии благоприятных условий бизнес сам будет стремиться выйти из тени. Например, если работать нелегально, то сложно находить дополнительных заказчиков, выходить на новые рынки. Серьезных договоров не заключишь, потому что никто не захочет с тобой иметь дело. Поэтому хочешь не хочешь, но будешь вынужден работать открыто, – считает Фархад Тологонов.

Также решающим фактором в развитии легкой промышленности станет вступление Кыргызстана в Таможенный союз. Этот шаг грозит резким повышением пошлин на импорт товара из Китая. В швейной отрасли используется только привозное сырье, преимущественно из Поднебесной. Как отмечают эксперты, завозить материалы намного дешевле, чем производить их в республике.

Возродить практически уничтоженную хлопчатобумажную промышленность страны тяжело и дорого. Необходимы десятки миллионов долларов. Таких денег в бюджете республики нет, и поэтому остается надеяться на помощь внешних инвесторов и таможенные преференции. Эта

непростая процедура предстоит Кыргызстану перед вступлением в Таможенный союз.

– За ввоз товара внутрь Таможенного союза установлена пошлина до 10 процентов от стоимости. Поэтому с Китаем нам необходимо подписать соглашение об определенных таможенных преференциях на ввоз сырья хотя бы на ближайшие 5–6 лет. И согласовать это со странами Таможенного союза. В противном случае республиканская швейная индустрия может понести серьезные убытки, – сообщил директор Ассоциации предприятий легкой промышленности Фархад Тологонов.

Депутат Жогорку Кенеша Дастан Бекешев убежден, что таможенная политика Кыргызстана напрямую зависит от сотрудничества с соседними странами.

– На данный момент Россия является членом Всемирной торговой организации. Возможно, ВТО позволит им сохранить те же таможенные тарифы, – считает парламентарий.

Пока же предприниматели озадачены вопросом: создаст ли государство необходимые экономико-политические условия для развития легкой промышленности в Кыргызстане? Ведь без этих условий создание технополиса (даже если оно действительно состоится) не сможет гарантировать швейному производству поступательное развитие и завоевание рынков других стран.

Скрытые схемы обогащения

Акцизная политика должна быть взвешенной, уверены эксперты

Текст: Галина ЛУНЕВА

Как показывает мировая практика, увеличение тарифов на подакцизные товары, в частности на сигареты, не всегда благо. Нередко эта мера не приносит ожидаемого пополнения казны. Как только переборщим, «загнем» запредельную цену, сигаретный бизнес уйдет в тень, люди станут употреблять дешевые, без фильтра, папиросы, а значит, более опасную для здоровья продукцию. Народная казна остается, как говорится, при своих интересах, а наживаются на этом не только недобросовестные бизнесмены, но и криминал, отмывая приобретенные незаконным путем деньги. Можно ли проводить акцизную политику так, чтобы и казна пополнялась, и бизнесу было выгодно производить качественную продукцию? Можно, считают специалисты.



Акцизы – штука тонкая

Независимый эксперт по налогам Андрей Красников (один из авторов нового Налогового кодекса Кыргызстана) уже который год пытается достучаться до власти, растолковать депутатам Жогорку Кенеша, что пользоваться механизмом повышения или понижения акцизных ставок следует весьма осторожно. Это все равно что пройти по лезвию бритвы. Почти десять лет акцизы на сигареты в Кыргызстане не менялись, мы применяли сложную пятиступенчатую систему налогообложения в зависимости от стоимости сигарет и теряли огромные суммы, которые оседали в чьих-то карманах.

Наши акцизы оказались в разы меньше, чем в других государствах. В результате на наш рынок хлынул неудержимый поток импортной продукции, ведь Кыргызстан – член Всемирной торговой организации, а более 40% всех реализованных на внутреннем рынке сигарет в то время стоили очень дешево – до 15 сомов за пачку. В республике выросла контрабанда ввоза дорогих сигарет, часть их продажи ушла в нелегальный

сектор, бюджет недобирал налогов, а число курильщиков с 23% в 2002 году увеличилось почти до 30% в 2005-м.

Ставки между первой и пятой категориями курительной продукции различались более чем в двадцать раз. Естественно, контролировать и администрировать налоги в подобной ситуации очень сложно. Цена сигарет без конца менялась в зависимости от спроса, а также курса валют. Купленные заранее и уже наклеенные на пачки акцизные марки не соответствовали действительности, сигареты зачастую продавали по завышенной цене, без указания минимальной стоимости, как того требовал закон, а разницу в цене просто присваивали.

Ситуация немного улучшилась с лета прошлого года, когда в Кыргызстане утвердили фиксированные ставки акцизов на сигареты. Они стали зависеть не только от стоимости, но и от объемов. Увеличились отчисления в бюджет НДС и налога с продаж, легче стало контролировать неучтенные товары, к тому же предсказуемые акцизы подставили подножку контрабанде. Повысилась конкурентоспособ-

ность отечественной сигаретной продукции. Но охватить – увы! – удалось лишь третью часть продукции, выпускаемой национальным производителем. Эффект тем не менее был поразительным: в бюджет государства в прошлом году поступило на 200 млн. сомов больше, чем в предыдущем.

Опыт соседей

Как известно, все цивилизованные государства хотят видеть здоровыми своих граждан, поэтому стараются оградить молодое поколение от курения, минимизировать доступ к сигаретам подросткам. Но в то же время через акцизы все страны мира пытаются пополнить казну. Некоторым государствам благодаря сбалансированным тарифам, разумной политике удалось это сделать. Самую разумную акцизную политику, пожалуй, проводят наши соседи в Казахстане. В прошлом году представители ЈТІ, одного из крупнейших концернов, выпускающего сигареты, организовали на Иссык-Куле семинар для налоговиков и таможенников Кыргызстана. Обсуждали налогообложение табачной продук-

ции, ее связь с незаконной и контрафактной торговлей.

Региональный директор по соблюдению корпоративных норм и борьбе с незаконным оборотом сигарет в СНГ, регионе Адриатики и Румынии Дмитрий Редько рассказал о масштабах контрабанды, сращивании госструктур с криминальным сектором, организованной преступностью, которая, впрочем, действует вполне законно, в рамках установленных правил. Поэтому привлечь к ответственности таких «предпринимателей» очень сложно. Сегодня нелегальный сигаретный рынок по доходности можно сравнить с наркотиками, торговлей оружием и людьми. Дмитрий Редько развеял устоявшиеся мифы, предупредив таможенников: в неформальном сигаретном бизнесе имеют работу, а значит, денежные средства для существования своих семей, миллионы людей во всем мире. Здесь, как и в других отраслях экономики, используют новации и современные средства коммуникации, применяют прогрессивные технологии.

А масштабы таковы, что они угрожают национальной безопасности ряда стран. К примеру, в Мексике из-за сращивания организованной преступности с чиновниками работу потеряли сотни полицейских, которые своевременно не дали знать о махинациях властям: вероятно, стражи порядка были подкуплены местной мафией.

– Там, где вращаются большие деньги, рядом всегда криминальные структуры, – уверен Дмитрий Редько. – У преступников есть альтернатива: заплатить штраф за нелегальное производство и продажу сигарет или сесть в тюрьму на долгие годы, а то и вовсе лишиться жизни (такие законы существуют в Иране, Таиланде, ряде других азиатских стран). Пойманные мошенники, естественно, предпочитают первый вариант.

Представитель JTI авторитетно заявил, что в некоторых странах государственные служащие имеют нехилый приработок от нелегального оборота сигарет и не собираются в ближайшее время отказы-

ваться от дивидендов. Дело в том, что за доставку и транспортировку наркотиков расплачиваются нынче не долларами, а вагонами, груженными сигаретными блоками, то есть бизнес на зелье мягко диверсифицируется в легальное производство. Никто и не догадывается, что это «грязные», запрещенные деньги. Ведь торговля табаком разрешена во многих странах мира, только плати акцизы.

БОРЬБА С НЕЛЕГАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ

Каждая десятая сигарета в мире – нелегальная. Любители табачной продукции во всех странах ежегодно выкуривают 550 млрд. сигарет, выпущенных в



неформальном секторе экономики. Эксперты утверждают, что к 2015 году этот объем увеличится на 12%. Угроза для экономик ряда развивающихся стран очевидна: солидные деньги проходят мимо казны, увеличивается контрабанда, развивается недобросовестная, нездоровая конкуренция, демпинговые цены убивают легальное производство – все это, вместе взятое, в состоянии обрушить любой цивилизованный рынок.

Ежегодный спрос на сигареты на черном рынке Европейского союза оценивается экспертами в 10 млрд. евро, в США – 5 млрд. долларов. К примеру в Болгарии, нелегальным бизнесом заняты 15 тыс. человек, 400–500 тыс. курящих регулярно употребляют контрабандный товар: здесь, как и в других восточ-

ноевропейских государствах, зарегистрированы случаи, когда целые смены таможенников, службы безопасности и высшее руководство стран ежемесячно получали «зарплаты» и отчисления от нелегальных фабрик.

Россия и Казахстан срочно приняли меры: утвердили единую акцизную ставку для производителей и импортеров табачной продукции – и выиграли! В Казахстане, где реформа акцизной политики началась в 2007 году, при увеличении тарифов республиканский бюджет каждого следующего года регулярно пополнялся на треть больше предыдущего. Вырос ассортимент сигарет высшего и среднего классов, стоимость которых оказалась не по карману подросткам.

В России единую ставку ввели только в прошлом году. Андрей Красников представил обзор табачного рынка на Украине, в Узбекистане, Монголии, рассказал, к какому развалу привела украинцев непродуманная акцизная политика, резкое повышение налогов на сигареты. А вот в Монголии оказались умнее – перешли на фиксированные ставки, чем укрепили отечественное легальное производство.

– Задача акцизов – установить ценовой барьер для детей и подростков, – говорит эксперт, – постепенно снизить процент курящих, создать равные, справедливые условия для развития конкуренции на отечественном сигаретном рынке. Разумный размер налога способен обеспечить стабильные поступления в бюджет, устранить коррупционные схемы.

Проанализировав причины, влияющие на незаконную торговлю сигаретами в Кыргызстане, Андрей Красников порекомендовал применять не директивные, а экономические меры: установить единый фиксированный акциз на производство и импорт табачных изделий, оптимизировать размер налогового бремени. Это поможет поставить заслон контрабанде, повысить собственное производство табачной продукции и, главное, способствовать улучшению здоровья населения.



Советы директоров – основа успешной работы бизнеса

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Культура цивилизованного корпоративного управления в нашей стране, к сожалению, пока не очень прижилась. Однако стремление развивать ее есть. Об этом свидетельствует запуск проекта по обучению членов советов директоров основам корпоративного управления. С этой целью создана Школа корпоративного управления, в которой уже успели пройти обучение представители ведущих компаний с государственной долей.

ЕДИНОДУШНОЕ МНЕНИЕ

На сегодняшний день проблема эффективного корпоративного управления является достаточно острой для отечественных компаний, многие продолжают работать по старинке. Но хочешь не хочешь, а эффективное управление акционерными обществами нам развивать придется. Это доказывают как минимум два тезиса. Первый – среди внешних инвесторов действуют определенные правила игры. Второй – Кыргызстану их необходимо усвоить, так как ему нужны внешние инвестиции.

Правила игры разработала для всего мира Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Это такие правила взаимоотношений между правлением, советом директоров и акционерами компаний, которые стимулируют развитие самой компании и сулят экономические выгоды тем, кто с нею связан. Правила понятны и привлекательны даже для самых взыскательных инвесторов.

Иными словами, очевидна взаимосвязь между соблюдением таких правил и привлечением средств инвесторов.

С момента начала рыночных реформ едва ли не все наши предприятия развивались исключительно за счет собственных средств. Однако, как показывает мировая практика, более или менее успешно функционирующая производственная база, хорошие текущие финансовые показатели, стратегия развития за счет собственных средств и кредитов, без увеличения акционерного капитала, давно не эффективны. Чтобы успешно развиваться в условиях острой конкуренции, необходимы инвестиции, а с ними – лучшая мировая практика, удовлетворяющая потребностям каждого участника процесса.

Принципы корпоративного управления таковы: соблюдение прав акционеров, активное сотрудничество между компанией и всеми заинтересованными лицами в це-

лях приумножения общественного богатства, создания новых рабочих мест и достижения финансовой устойчивости, прозрачность раскрытия достоверной информации, соблюдение советом директоров обязанностей по обеспечению стратегического руководства бизнесом, эффективного контроля над работой менеджеров и отчетности перед акционерами и компанией в целом.

Когда акционером является государство, то, по мнению финансистов, ответственность компании, и особенно ее совета директоров, только увеличивается. В том, что грамотное корпоративное управление является залогом успешного развития компаний с госдолей, уверены большинство экспертов и руководителей.

– Если подсчитать упущенную выгоду от бездарного управления компаниями, это будут гигантские суммы, – говорит директор Института политики развития Надежда Добрецова.

Эрик Таранчиев, директор Института корпоративного управления и развития, отмечает:

– Любая компания – это корпорация, и в ней есть управление. А если это еще и компания с госдолей и имеет социальную направленность, то у нее возникает дополнительная социальная ответственность. Пришло время прививать лучшую мировую практику корпоративного управления, которая отвечала бы потребностям каждого участника процесса.

Председатель совета директоров ОАО «Нарынспецгидроэнергомонтаж» Рафкат Хамматов так объясняет сложившуюся на сегодня практику корпоративного управления в компаниях с госдолей:

– История становления корпоративного управления в стране зародилась еще при СССР, когда был принят Закон «О предприятиях». Однако дальнейшее развитие оно получило уже в независимом Кыргызстане, который одним из первых вступил на путь развития рыночной экономики. С горем пополам акционировали

предприятия: никто практически не знал, зачем это нужно. Акционерные общества окунулись в неизвестность. Сами акции распределялись неправильно: следовало их раздать основным поставщикам сырья, чтобы они были заинтересованы. И тогда предприятия бы работали, но мы развалили всю промышленность. Пример: поставщики (Каргалинский, Балашихинский и другие комбинаты) огромного предприятия легкой промышленности «40 лет Октября», продукция которого славилась далеко за пределами республики, отвернулись, и фабрика была уничтожена. Уже тогда пытались внедрять формы корпоративного управления, но это был узкий круг людей, непосредственно работавших в компании.

Поэтому, по словам эксперта-финансиста Нурбека Элебаева, именно недостаточное развитие корпоративного управления во многом ответственно за текущий кризис экономики.

– Вся болезнь наших компаний с госдолей заключается в отсутствии надлежащего развития у них принципов корпоративного управления. Не секрет, что в Кыргызстане около 35% компаний, в которых государство владеет более чем 50% акций, и во всех управление оставляет желать лучшего, – говорит Элебаев.

– Члены советов директоров порой не понимают элементарных вещей, – согласна с экспертами директор компании «Сенти» Нелли Симонова. – Часто их деятельность носит фиктивный характер: вместо разработки стратегии компании и грамотного контроля за ее работой они 1-2 раза в квартал автоматически подписывают отчеты. Помимо этого, к сожалению, в большинстве компаний с госдолей советы директоров не выполняют своей главной функции по управлению в период между общими собраниями акционеров.

Учиться никогда не поздно

Не так давно Институтом корпоративного управления совместно с наблюдательными советами при Министерстве энергетики и промышленности и Фонде госимущества было проведено исследование практики корпоративного управления в государственных компаниях энергетической отрасли. По его итогам эксперты отметили безответственность и

бездействие советов директоров компаний с госдолей в увеличении качественных показателей компаний. «Составы советов набираются по непрозрачным, никому не понятным схемам, а их представители не понимают возложенной на них миссии в организации. Они не пытаются изменить существующий уклад в компании и тем более не предпринимают попыток для применения каких-либо новых бизнес-техник для увеличения эффективности компании ввиду несоответствия их квалификации или стовора с исполнительным органом», – говорится в документе.

Сотрудник Института корпоративного управления и развития Шамиль Барбиев тоже убежден, что советы директоров по сей день не полностью осознали свою роль во взаимоотношениях с собраниями акционеров:

– Часто акцент делается на руководителя или гендиректора, считается, что все вопросы организации, развития они решают сами, единолично. Также прижился принцип диктата со стороны государства в лице Фонда госимущества либо курирующего госагентства. Снимают директора, спускают назначенца. Но ведь предприятие – это самостоятельная хозяйствующая единица. И органы управления должны быть самостоятельными в своих решениях.

Учитывая, что советы директоров – основа успешной работы любого бизнеса, компании финансового рынка страны, специалисты задумались, как изменить сложившуюся более чем за 20 лет ситуацию. Прорывом в образовательном плане стало открытие летом прошлого года Школы корпоративного управления (ШКУ) с целью создания в нашей стране системы внедрения и совершенствования практики корпоративного управления и профессиональных навыков членов руководящих выборных органов акционерных обществ и прежде всего стратегических компаний с государственным участием в капитале. Инициатива была одобрена донорами в лице CIPE (Center for International Private Enterprise) – Центра международного частного предпринимательства.

По словам эксперта Андрея Залепо, главная цель ШКУ заключается в том, чтобы дать членам советов директоров знания, учитывая их

разный опыт и одновременно обобщая практику работы корпоративных органов. Школа уже наладила тесное сотрудничество с госучреждениями в лице Минэкономики, Государственной службы регулирования и надзора за финансовым рынком и Фонда по управлению государственным имуществом.

Директор Школы корпоративного управления Ирина Иванова рассказала, что «за парту» садятся председатели и члены советов директоров стратегических компаний. Для содействия в сериях образовательных семинаров приглашались эксперты из числа опытных членов советов директоров, профессионалов рынка ценных бумаг, членов комитетов по аудиту, а также менеджеров с опытом проведения образовательных семинаров для государственных и частных учебных центров и консалтинговых фирм.

Такого рода тренинги проводятся в Кыргызстане впервые. 21 участник (среди них – ОАО «Северэлектр», ОАО «Кыргызтелеком», ОАО «Международный аэропорт Манас», ОАО «Кыргызалтын» и др.) с ноября 2012 по январь 2013 г. прошел обучение принципам корпоративного управления и национальному законодательству в области корпоративных правоотношений; стратегическому управлению и планированию; основам финансового менеджмента. Также в программе тренингов большое внимание уделялось корпоративным отношениям и корпоративным документам, публичности компаний и привлечению капитала, технике и технологии IPO (Initial Public Offering).

Тренер Гульнара Ускенбаева с удовлетворением отмечает, что сама получила больше, чем дала слушателям, так как на занятиях участники щедро делились знаниями и опытом между собой:

– У каждой компании есть свои вопросы. Советы директоров должны знать все и развивать отрасль, решать финансовые, юридические проблемы.

Учащиеся получили сертификаты, но на этом проект не заканчивается. В феврале началось обучение следующей группы, в которую вошли члены ревизионных комиссий государственных компаний. Ну а в дальнейшем Школа начнет обучать представителей исполнительных органов.



Чтобы возможности стали реальностью Кыргызстан и Индия укрепляют отношения

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

«Возможности расширения деловых отношений между Индией и Кыргызстаном». Бизнес-семинар под таким названием прошел в отеле «Золотой дракон». Он был организован посольством Индии в нашей стране с целью продвижения индийско-кыргызской торговли и инвестиций.

С момента установления дипломатических отношений наши страны подписали множество соглашений в области культуры, торговли и экономического сотрудничества, гражданской авиации, привлечения и продвижения инвестиций, предотвращения двойного налогообложения и консульской конвенции. Сегодня сотрудничество с Индией как давним партнером Кыргызстана остается одним из приоритетных направлений внешнеэкономической деятельности нашей страны.

– В начале 1990-х годов индийские товары были широко представлены в Кыргызстане. Ежедневно осуществлялся чартерный рейс в Индию. К сожалению, из анализа последних девяти лет видно, что Кыргызстан слабо использует возможности, которые ему может предоставить второй по значимости и масштабу рынок на азиатском континенте. Индийско-кыргызская торговля имеет ограниченный профиль. Не су-

ществует прямого рейса между Дели и Бишкеком. Рейсы производятся по маршрутам Дели–Ташкент–Бишкек, Дели–Алматы. Также в настоящее время не работает кыргызско-индийский деловой совет, – отметила вице-президент Торгово-промышленной палаты Римма Апасова.

В своей презентации поверенный в делах посольства Индии Байснаб Чаран Прадан отметил, что торговля между двумя странами составляет лишь 0,04% от индийской внешней торговли.

– За два последних года товарооборот между странами составил 31,22 млн. долларов, из них индийский экспорт в Кыргызстан – 30,55 млн., тогда как кыргызский экспорт в Индию – всего 0,67 млн. долларов. Главные препятствия в индийско-кыргызских отношениях – трудности, вытекающие из долгих и ненадежных наземных торговых маршрутов, отсутствие прямой воздушной связи. Целью данного семинара с участием биз-

несменов и чиновников стала назревшая потребность изменить эту ситуацию, – заявил он.

– За время двадцатилетних кыргызско-индийских отношений было реализовано немало совместных проектов в области сельского хозяйства, медицины и образования. Сегодня есть большие возможности для увеличения этого сотрудничества, фундаментом которого может стать пристальное изучение опыта Индии в получении знаний, применении технологий и внедрении инноваций. Однако этому мешает информационный вакуум: вы обращаетесь к нам за визой, но что вы с ней делаете в Индии, мы не знаем. Также индийские бизнесмены не знают, что

они могут делать здесь. Отдельные предприниматели продвигают бизнес на индивидуальном уровне, не захватывая государственный уровень, – добавил второй секретарь и консул посольства Бхаргав Митра.

Целью бизнес-семинара стала выработка совместной платформы, чтобы стороны имели возможность оценить потенциал друг друга посредством содержательных обсуждений. Поэтому мероприятие было наполнено живым общением.

Директор сети аптек Калыбек уулу Бектурган среди объективных факторов недостаточного товарооборота назвал настроенность инвесторов с индийской стороны, вызванную недостаточностью знаний друг о друге, отсутствием ясного представления о рынке партнеров, о реальном спросе на те или иные товары, о потребностях, гарантиях для иностранного бизнеса и продуктов совместной деятельности на этих рынках. Бизнесмен считает:

– Настало время познакомиться с предпринимателями с товарами импорта и экспорта и работать совместно с фрахтовыми компаниями как одна команда.

Президент ассоциации «Дордой» Аскар Салымбеков назвал Индию ближайшим соседом:

– До Пекина или Стамбула летишь 5 часов, а в Дели ты уже через 2 с половиной часа. Надо использовать все возможности для расширения сотрудничества. Тем более что наш ближайший сосед-гигант Индия считается потенциальным лидером на евразийском континенте, но занимает непропорционально скромное место в нашей внешней политике.

Аскар Салымбеков выразил готовность продвигать на крупнейшем рынке страны индийские ювелирные изделия, пообещав открыть там ювелирный базар, а также фармацевтику.

Сегодня кыргызстанцы в основном везут из Индии текстиль. Однако управляющий директор компании «Ларк-Логистик» Шарад Гоел назвал много других товаров, на которые мог бы обратить внимание кыргызстанский бизнесмен. Он пообещал им содействие в области логистики с индийской стороны.

– Индию интересуют следующие товары из Кыргызстана: золото, ртуть, редкие полезные ископаемые, металл, уголь, электроэнергия, сухофрукты, изделия из шерсти, шелк-сырец, изделия ремесленного промысла, фасоль, маш, пластиковая продукция, необработанные шкуры и кожа, хозяйственные товары, машинное оборудование и т.д., – заявил Байнаб Чаран Прадан. – Кыргызстан же может импортировать фармацевтические препараты, предметы одежды и текстиль, драгоценные камни и ювелирные украшения, сельхозпродукцию и морепродукты, изделия кустарного промысла, кожаные изделия, химикаты,

тракторы, автомобильные запчасти, оборудование, медицинское оборудование, электротовары и электронику, тропические фрукты и специи, табак, мясо, чай, кофе, полуфабрикаты.

Директор компании «Ларк-Логистик» Анастасия Морехон считает, что спрос на индийские товары (особенно на садовый инвентарь, химикаты) значительно возрастет, если найдется решение, как можно снизить стоимость грузоперевозок либо сократить время нахождения товаров в пути. Сегодня оно колеблется от 44 до 55 дней! Генеральный директор компании Ahlers Яхъя Немиш предложил сократить транзитное время до 40 дней, что будет способствовать транспортировке экспортных товаров.

СПРАВКА «ДС». Индия издавна имеет дружеские отношения со странами Центральной Азии. В советское время Индия и Кыргызстан установили политические, экономические и культурные связи. В 1985 году тогдашний премьер-министр Индии Раджив Ганди посетил Бишкек и озеро Иссык-Куль. После обретения независимости Кыргызской Республики Индия была одной из первых стран, которая установила дипломатические отношения с республикой (в 1992 году). Спустя два года в Бишкеке было открыто посольство Индии.

Также на семинаре большое внимание уделялось автомобильной, перерабатывающей отраслям и услугам IT-сферы, являющимся главным локомотивом роста экономики Индии. Индия может

предоставить Кыргызстану такие возможности, как открытие IT-парка, укрепление потенциала в разработке программного обеспечения, обеспечение сетевой безопасности, помощь в создании электронного управления, сорсинг автомобилей, тракторов и автозапчастей, открытие производственной базы для выпуска автомобильных запчастей, развитие коммерческого сельского хозяйства с инвестициями от индийских фирм.

Были затронуты и вопросы сотрудничества в туристической отрасли: согласно отчету Всемирной торговой организации, средние расходы индийского туриста составляют 1800 долларов на человека, и это самый быстро развивающийся рынок в мире. Правительство Индии предлагает правительству нашей страны подписать соглашение об индийско-кыргызском туризме.

По словам Бхаргава Митры, уже два года идут переговоры с авиакомпаниями о регулярных авиaperевозках. Департамент гражданской авиации Индии три месяца назад одобрил расписание авиарейсов и предложил его кыргызским авиакомпаниям на рассмотрение. Ожидается, что уже с апреля этого года будет открыт прямой авиарейс Бишкек–Дели.

Бхаргав Митр убежден, что это увеличит также поток кыргызстанцев, желающих вылететь на отдых в яркую и многообразную Индию. Ей есть что показать нашим туристам. Со своей стороны консульство Индии в Бишкеке гарантирует кыргызстанцам быструю выдачу виз: при наличии всех необходимых документов виза выдается вечером того же дня.

В завершение семинара Байнаб Чаран Прадан отметил, что данный бизнес-форум послужит одним из рычагов в продвижении экономического сотрудничества Индии и Кыргызстана.

ДЕТЕКТИВНАЯ & ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



тел.: +996(312) 90-26-75
90-26-77
90-26-82
90-26-80

С НАМИ В БЕЗОПАСНОЕ БУДУЩЕЕ!

<http://www.ohrana.kg>

ДЕТЕКТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Сбор информации по гражданским делам и для деловых переговоров
- Изучение рынка и выявление ненадежных деловых партнеров
- Поиск без вести пропавших граждан и утраченного гражданами или предприятиями имущества
- Детектор лжи (полиграф)

ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Охрана частных владений и предприятий
- Охрана строительных площадок
- Жизнь и здоровье
- Сопровождение ценных грузов
- Обеспечение безопасности на переговорах, местных мероприятиях и собраниях; вооруженное сопровождение частных лиц



стиций составляет 6%. В основном предприниматели вкладывают средства в торговлю, промышленность, финансовую деятельность, недвижимость, причем эксперты прогнозируют увеличение динамики поступления инвестиций из Казахстана в Кыргызстан. На сегодня они выросли на 130% за счет создания благоприятных условий: сокращения лицензирования, а также таких показателей, как второе место в СНГ по защите инвесторов.

Все это свидетельствует о том, что уровень взаимной заинтересованности предпринимателей обеих стран очень высок. Второй бизнес-форум продемонстрировал рост обоюдного интереса.

– Я принимала участие в Первом кыргызско-казахском фору-

Кыргызстану есть чему поучиться

Предприниматели из Казахстана поделились опытом развития бизнеса

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Второй кыргызско-казахский бизнес-форум прошел в Бишкеке 27 марта и собрал предпринимателей из разных секторов экономики двух стран, представителей торгово-промышленных палат и государственных чиновников. Организатором мероприятия выступило Национальное агентство по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST, являющееся структурным подразделением Министерства индустрии и новых технологий Казахстана.

По словам управляющего директора АО KAZNEX INVEST Ерлана Аринова, форум преследовал цель помочь в продвижении продукции казахстанских производителей в других странах, в данном случае – в Кыргызстане. Подобный форум уже проводился год назад, и его результаты не замедлили сказаться.

– В 2012 году товарооборот между двумя республиками составил 1,1 млрд. долларов, увеличившись на 41% по сравнению с 2011 годом. При этом экспорт из Казахстана составил 726 млн. долларов. Из них обработанной продукции было экспортировано на сумму 430 млн., или на 26% больше. Импорт из Кыргызстана увеличился на 38% и составил 333 млн. долларов, – рассказал Ерлан Аринов. – Из Казахстана в Кыргызстан экспортируются продукты животного и растительного происхож-

дения, готовые продтовары (мука пшеничная, напитки, шоколадные и кондитерские изделия, маргарин, детское питание, рис, макароны и т.д.). Они составляют 40% экспорта. Также это продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (уран, аммиачная селитра, моющие и чистящие средства, лекарственные средства, замазки и шпатлевки, косметические средства) – 25%. Металлы и изделия из них (плоский прокат из железа или легированной стали, трубная продукция) – 10%. Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты – 6,3%. Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия – 2,7%. На долю остальных товарных групп приходится 8%.

По словам статс-секретаря Министерства экономики Кыргызстана Айдай Курмановой, из общего объема доля казахстанских инве-

ме, – отметила директор казахской компании «Алпроф» Айнура Ильясова. – Сегодня втрое больше участников и посетителей.

С казахской стороны это представители более двадцати предприятий: производители машиностроительной, химической, фармацевтической, пищевой продукции, строительных материалов. Еще больше было посетителей – предпринимателей из нашей страны. И тех и других объединило намерение подписать ряд бизнес-соглашений с потенциальными партнерами. Кыргызская компания «Нуристан» подписала протокол о сотрудничестве с крупнейшей казахской компанией масложировой промышленности «Шымкентмай». Директор «Нуристана» Рустам Нурматов комментирует:

– Кыргызстан в состоянии удовлетворить все требования Казахстана, чтобы экспортировать свою продукцию, а тот факт, что рынки в сопредельной стране закрыты для животноводческой продукции – вина нашего правительства, которое так и не сумело создать настоящему действенную ветеринарную службу, лабораторию международной сертификации. Например, только запрет на экспорт мясной

продукции может стоить Кыргызстану 9–10 млрд. сомов. Нашим чиновникам есть на кого равняться – в Казахстане государство делает все, чтобы казахские предприятия стали экспортоориентированными.

– Честно говоря, в адрес вашего правительства и других государственных органов поступает много критики от бизнес-сообществ. Я, к примеру, не понимаю, почему кыргызстанцы импортируют разнообразные одноразовые изделия медицинского назначения – от тапочек и перчаток до халатов и медицинских шапочек! – говорит замдиректора казахской компании «Дольче фарм» Разия Ахатаева. – Ведь давным-давно и ваши предприниматели могли бы создать собственное производство.

– Вообще складывается впечатление, что при принятии законов или иных нормативных документов, которые так или иначе касаются интересов предпринимательства, в вашей стране с бизнесом должным образом не советуется, – говорит гендиректор казахстанской фабрики «Пош-Тараз» Болат Момышев. – К примеру, знаменитый камвольно-суконный комбинат, в союзные времена славившийся высококачественной продукцией, сегодня выживает только за счет патриотизма и энтузиазма его старейших работников. У комбината нет сырья, так как в свое время всех ваших мериносов продали за бесценок в Китай либо пустили под нож. Казахстан же сумел сохранить производство тонкорунной пряжи. Наше предприятие давно согласно поставлять камвольно-суконному комбинату сырье, а после забирать ваши ткани либо швейные изделия для нашего рынка. Но никак не можем договориться об уплате НДС – и ставки очень высокие, и налогообложение двойное! Выходит, для вашего правительства легче развивать китайский рынок, чем свой собственный. А ведь ваш комбинат вполне может стать стабильно действующим предприятием реального сектора экономики.

– Из-за вашей кадровой и политической чехарды к вам инвесторов не затащишь! Одна история с Кумтором чего стоит! – говорит директор консорциума по производству алюминия Айнура Ильясова. – В Казахстане тоже бывали промахи при заключении сделок, но президент нам запрещает выносить их на почти общемировое обсуждение. В

Кыргызстане есть чем заняться – улучшить инвестиционный климат, активно развивать международное сотрудничество.

На форуме многие местные предприниматели говорили о «белой» зависти к своим соседям. То же АО KAZNEX INVEST призвано содействовать диверсификации казахстанской экономики путем создания наиболее благоприятных условий для развития и продвижения сырьевого экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики. Не зря сами казахстанские бизнесмены называют KAZNEX INVEST своим надежным партнером.

– Он не только вовлекает национальные компании в цепочку внешней торговли, он тоже финансирует

СПРАВКА «ДС». В 157 странах мира существует примерно 250 агентств по привлечению инвестиций, из них 27 (в том числе и KAZNEX INVEST) занимаются как привлечением иностранных инвестиций, так и продвижением национального экспорта.

ся из республиканского бюджета и оказывает свои услуги на безвозмездной основе. Получение прибыли не является целью деятельности компании, а все усилия направляются на достижение конечного экономического эффекта, заключающегося в инвестиционной привлекательности страны, – сообщил директор департамента продаж АО «КазЭкспортГарант» Жаксыбай Тлеубердин. – Также в целях реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана создана Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» как один из новых институтов развития.

– Наша компания, к примеру, за государственный счет побывала уже на многих мировых бизнес-форумах, – рассказывает замдиректора фирмы «Диканшы» из Северо-Казахстанской области Игорь Денисенко. – И вообще в Казахстане есть 12 разных госпроектов по поддержке предпринимателей. Мы несколько лет поставляем нашу продукцию в Кыргызстан, очень уважаем кыргызстанских партне-

ров и очень им сочувствуем – у них совсем иные стартовые условия!

На форуме историю своего становления презентовали успешные казахстанские компании АО «Келет», АО «Мунайспап» и ТОО «Карагандарезинотехника». Директор последнего предприятия Данияр Еселханов рассказал о помощи государства в продвижении продукции на международный рынок в виде организации рекламных кампаний, международных выставок, симпозиумов и форумов (в их числе и Второй кыргызско-казахский бизнес-форум).

– Это способствует дальнейшему расширению географии экспортных поставок, а значит, процветанию Казахстана за счет новых рабочих мест, пополнения государственной казны налогами. Нельзя развивать страну, не развивая ее экспортный потенциал, – говорит он.

Гендиректор АО «Мунайспап» Сеильбек Калаков обратил внимание на необходимость аттестации сотрудников кыргызстанских предприятий в соответствующих республиканских органах на право проведения специализированных работ, прохождения стажировок в известных фирмах дальнего зарубежья, как это происходит в Казахстане при поддержке государства. Там для развития и продвижения экспорта уделяется внимание обучению предпринимателей экспортной деятельности; проведению диагностики экспортной готовности предприятия; выявлению продукции, имеющей экспортный потенциал; выбору подходящих рынков сбыта; поиску потенциальных покупателей казахстанской продукции; организации торговых миссий, встреч продавцов и покупателей, участию в международных выставках; содействию в заключении экспортных контрактов; определению оптимальных транспортных маршрутов доставки груза; компенсации части затрат выхода на экспорт.

Второй кыргызско-казахский бизнес-форум отечественные предприниматели назвали «глотком свежего воздуха»: им есть чему поучиться у соседей. Первый вице-президент Торгово-промышленной палаты КР Амангельды Давлеталиев подвел итоги форума: укрепление торгово-экономических отношений накануне вступления Кыргызстана в Таможенный союз – очень важный фактор.

Директ-маркетинг: интерактивное общение с клиентом

Текст: Сыргак КОЖОМКУЛОВ

Любой товар или услуга, который хочет завоевать рынок, нуждается в рекламе. Без нее потенциальный покупатель не сможет узнать о вашей продукции – какой бы замечательной и качественной она ни была. Однако реклама может быть разной – начиная с того, что вы сами расхваливаете свой товар перед клиентом, и заканчивая масштабными рекламными кампаниями, в которые вовлечены телевизионные каналы, печатные издания и сотни людей. Сегодня мы поговорим о директ-маркетинге (или прямом маркетинге) – способе продвижения своего товара, когда предприниматель напрямую призывает аудиторию обратить внимание на его товар.



КОГДА БЕЗ ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГА НЕ ОБОЙТИСЬ

Если выразить в нескольких словах, то директ-маркетинг – это тип коммуникации, в основе которого лежит личное общение с целевой аудиторией. Каждый из нас сталкивался с ним неоднократно. Это и буклеты, которые опускают в почтовые ящики, и коммерческие предложения, приходящие на наши электронные адреса. На первый взгляд, это самый простой и малоэффективный способ рекламы. Да и к тому же весьма навязчивый, что не каждому по душе.

На самом деле директ-маркетинг может стать очень действенным инструментом повышения продаж. Если, конечно, использовать его умело, не превращая деловые письма в надоедливый спам, а распространение листовок – в источник мусора в подъездах. Чтобы этого не произошло, нужно, в первую очередь, определить целевую аудиторию прямого маркетинга. На определенных направлениях этот тип эффективен, на каких-то – нет. По словам опытных предпринимателей, директ-маркетинг – хорошая альтернатива непосредственной рекламе и может принести компании куда больше потенциальных клиентов. Однако пользоваться этим инструментом продвижения товаров можно не всегда.

Рекламный рынок в настоящее время сильно перегрет. Через телевидение, радио и прессу на людей обрушивается столько рекламы, что у потенциального клиента выработался иммунитет.

– Все свыклись с тем, что при тираже издания 500 тыс. экземпляров звонков проходит не более 100, а реально покупают что-то всего 5 человек. То есть 1 из 100 тыс., прочитавших газету или журнал! – говорит региональный директор Desna AS (поставщик детского питания Semper в страны СНГ) Алексей

Ужанов. – А 499 995 человек вы потеряли, но заплатили за контакт с каждым из них! Поэтому в настоящее время все больше рекламных денег, положенных на раскрутку товаров, услуг и привлечение новых клиентов, перетекает из сферы рекламы в область прямого маркетинга.

В некоторых случаях директ-маркетинг является, пожалуй, единственной возможностью привлечь клиентов. Например, если вы собрались открыть кафе в спальном районе, вам нужно быстро получить известность среди его жителей. Размещать рекламу на телевидении, в газетах, журналах и даже в Интернете при этом бессмысленно. Другое дело – напечатать рекламные листки, разложить их по почтовым ящикам в близлежащих домах – и дело сделано. За каких-то 500 долларов о вашем заведении узнают все окрестные жители. Целевая аудитория будет охвачена.

Согласно определению Европейской ассоциации директ-маркетинга (FEDMA), данный тип коммуникации может распространяться по следующим каналам:

- ▶ прямая рассылка, включая электронную;
- ▶ телемаркетинг – продажа товаров или услуг по телефону;
- ▶ реклама в СМИ с механизмом обратной связи – размещение информации преимущественно в Интернете (социальные сети);
- ▶ промоушн и коммуникации в местах продаж.

Таким образом, директ-маркетинг обладает важным преимуществом – ориентацией не на целевые группы, а на отдельных индивидов. Это приводит к тому, что реклама становится интерактивной: в отличие от «односторонних» рекламных кампаний, к примеру по телевидению, объект прямого маркетинга может получить интересующую его дополнительную информацию. Параллельно с рекламой товаров или услуг проводится исследование рынка. Постоянное общение с покупателями дает возможность изучить рынок, узнать об изменившихся тенденциях спроса и тем самым улучшить рекламные обращения. Выстраивается имидж компании в обществе, поддерживаются отношения с клиентами: узнаются их потребности, отношение к товарам, услугам фирмы, к ней самой. Проанализировав такие данные, компания может вовремя модифицировать свои предложения рынку. Кроме того, директ-маркетинг помогает удерживать клиентов на длительную перспективу.

ПОМНИТЕ О БАЗЕ!



Чтобы директ-маркетинг был действительно эффективным, нужно помнить об основных этапах работы.

1. Определение целевой аудитории.
2. Разработка адресной базы данных.
3. Разработка повода для контакта.
4. Подготовка и оформление рекламного сообщения.
5. Распространение рекламного сообщения.
6. Обработка откликов на рекламное сообщение.
7. Стимуляция откликов на рекламное сообщение.
8. Доработка базы данных.

С целевой аудиторией все понятно: выпуская товар или предлагая услугу, вы должны четко осознавать, для кого они предназначены.

Более детально затронем вопрос формирования базы данных. Достоверная база данных является основой, движущей силой директ-маркетинга. Принято считать, что хорошая база данных – это 50% успешной кампании по прямому маркетингу. База должна включать список существующих и потенциальных клиентов и обеспечивать попадание рекламного сообщения к действительно заинтересованному потребителю.

Опыт показывает, что даже стандартное коммерческое предложение, направленное в четко отобранную целевую аудиторию, дает позитивный отклик. И наоборот, гениально составленное предложение не рабо-

тует, если оно направлено «мимо» своей целевой аудитории. Например, туристическую компанию вряд ли заинтересует коммерческое предложение о покупке промышленного оборудования. Соответственно база данных должна заполняться не «всеми подряд», а только теми клиентами, которых наверняка (или почти наверняка) заинтересует ваше предложение.

Полнота базы данных является ключевым фактором. Нет баз, на 100% удовлетворяющих нужды директ-маркетинга, но зато есть базы, которые легко дополнить и адаптировать. Вот почему даже с самой свежей базой данных необходимо проводить регулярные действия по дополнению и очистке. В ней не должны содержаться неточные адреса, названия, имена и фамилии. Постоянное обновление базы обеспечивает качественный и долгосрочный контакт с потребителем, который будет направлен на его удержание. Практика работы с базами данных показывает, что в зависимости от сферы деятельности за год от 10 до 30% компаний меняют адрес. Еще чаще меняются телефонные номера и контактные лица. «Оживить» базу можно, к примеру, при помощи телемаркетинга.

КАК «ЗАЦЕПИТЬ» КЛИЕНТА?

Поговорим подробнее о e-mail-маркетинге. Это часть директ-маркетинга, суть которой заключается в рассылке писем с коммерческим предложением. Очень важно четко разграничить e-mail-маркетинг и спам, ставший настоящей бедой современного Интернета. Спамом является навязчивая, ненужная почтовая корреспонденция, рекламирующая те или иные сайты, товары или услуги. Чтобы ваша рассылка не получила такого клейма, постарайтесь следовать некоторым советам. Во-первых, отправляйте ваши предложения только тем пользователям, которым это действительно может быть нужно. Во-вторых, всегда давайте пользователям возможность отказаться от вашей рассылки. Для этого в конце писем указывайте контактный адрес координатора рассылки. В-третьих, никогда не подделывайте имя и адрес отправителя, всегда ведите переписку честно, от своего лица или лица своей компании. Также рекомендуется делать рассылку персонализированной, так, чтобы каждый адресат мог прочесть свое имя в поле «Кому». Для того чтобы повысить эффективность рассылки, не стоит оформлять ваше письмо ярко и красочно, как рекламный буклет. Лучше, напротив, сделать его похожим на обычное электронное письмо, со стандартными приветствиями и подписями. >



Каким должно быть деловое письмо? Первое, о чем нужно позаботиться, это заголовок. Это важное отличие такого письма от вашей обычной деловой переписки. Именно заголовок должен направить внимание читателя на основное преимущество описываемого товара или пообещать, что оно наверняка появится при дальнейшем знакомстве с письмом. Цель заголовка – убедить читателя, что он не потеряет своего драгоценного времени напрасно.

Если «шапка» (логотип и реквизиты), используемая вашей компанией в своих документах, чересчур громоздкая и слишком привлекает внимание, то есть смысл поместить ее в конце письма. Ваш логотип не должен «бороться» с заголовком за внимание читателя, ведь вы продаете не логотип, а конкретный товар. Начало письма должно увлечь читателя, «нащупать» его насущную проблему и немедленно объяснить ему, как ваш товар или услуга поможет эту самую проблему решить.

После предварительного предложения немедленно переходите к выгодам, которые читатель осознает, едва испытает, осмотрит, проверит ваш товар или услугу. Обращайтесь не к абстрактному клиенту, а к конкретному человеку. Для этого полезно использовать обращения снова и снова. Например: «Когда Вы обратитесь за бесплатным образцом (бесплатной демонстрацией, 30-дневным испытанием) и получите его, Вы сразу увидите...». Это создаст более доверительное отношение к вам со стороны клиента. Желательно, чтобы письмо было составлено во втором лице. Делайте упор на пользу, которую может извлечь от вашего предложения клиент. Избегайте местоимений первого лица (я, мы), за исключением тех случаев, когда фраза без них становится неуклюжей.

Не забывайте о стиле: если вы не хотите, чтобы ваш текст казался монолитным, скользил перед глазами, не задерживаясь в сознании читателя, используйте подзаголовки, пишите короткими фразами и короткими абзацами. Как можно чаще используйте простые слова и обороты. Как правило, у потенциального покупателя нет времени внимательно читать всю входящую корреспонденцию: он пытается извлечь необходимую ему информацию, просто пробежав глазами письмо. Поэтому важно «зацепить» клиента, используя для этого подзаголовки, таблицы, выделение текста.

По возможности ограничивайте срок действия вашего предложения. В этом случае менее вероятно, что ваше послание затеряется в других бумагах, отложенных для размышления.

ТРАДИЦИОННЫЕ ОШИБКИ И ИХ РЕШЕНИЕ

По традиции разберем основные ошибки, допускаемые при директ-маркетинге.

Акцент на «мы» (наша компания), а не на «вы» (покупатель). Покупателю нужны доводы в пользу того, что стоит иметь дело именно с вами, поэто-



му лучше рассказать покупателям, какие преимущества они получают от этого – например, лучший продукт или услугу, снижение цен, быстрое обслуживание.

Говорить не о достоинствах, а о свойствах. Вместо того чтобы загружать будущего покупателя подробностями о количестве оборотов в минуту, потреблении электроэнергии и т.п., делайте акцент на том, какие дополнительные удобства это создаст (например, теперь он сможет пробить дырку в бетонной стене под любимую картину за 30 секунд, а не за две минуты, как раньше, и что его соседи при этом не будут громко ругаться и колотить по батареем).

Отсутствие призыва к действию. Если вы хотите, чтобы ваш рекламный проспект или письмо, попав в руки клиенту, заставило его набрать указанный в нем телефонный номер или зайти на ваш сайт, вы должны подсказать покупателю сделать это.

Материал не имеет целевой аудитории. Перед тем как приступить к написанию рекламного текста, составьте список характеристик вашей целевой аудитории. Выпишите на листок бумаги все, что вы знаете о своем потенциальном покупателе. Вообразите себе типичного представителя той аудитории, которой адресуете ваш материал, и попробуйте представить, что вы пишете письмо ему или ей лично.

Отсутствие центральной идеи сообщения. Расплывчатость, бессмысленность, чрезмерная эмоциональность – плохие помощники в деле поиска клиента. Удостоверьтесь в том, что вы знаете, что предлагает покупателю ваша компания, путем ответов на следующие вопросы: кто является нашей целевой аудиторией? Что мы пытаемся сообщить будущим покупателям? Какие удобства несет наш продукт покупателю? Чем наш продукт отличается от продуктов конкурентов?

Грамматические и орфографические ошибки. Они отвлекают читателя от содержания сообщения и портят ваш имидж.

В заключение подчеркнем, что грамотное использование директ-маркетинга может принести вашей компании увеличение объемов продаж и, соответственно, прибыли. Главное – относиться к клиентам не как к чужим, по принципу «лишь бы отделаться», а помнить, что они – живые люди. Попробуйте поставить себя на место потенциального покупателя – и успех не заставит себя долго ждать. ♦



***Business Club INFOX -
это надежность, проверенная временем!***



**БИЗНЕС ВСТРЕЧИ
2013 ГОДА**

Бизнес Club INFOX объединяет 900 компаний!



**Круглосуточно ответим на все Ваши вопросы:
*1200 с мобильного и 0-80-80 с Кыргызтелекома.**



Богатства и заботы музея искусств

Текст: Марина АНДРЕЙЧУК



ТАК СОЗДАВАЛИСЬ КОЛЛЕКЦИИ...

Формирование музейной коллекции берет начало с 1934 года, но сам музей открылся годом позже. Ведь мы прекрасно понимаем, что музей без коллекции – ничто. Решение об открытии музея было принято на заседании Киробкома в 1933 году. Огромный вклад в создание музейного фонда внес художник Семен Афанасьевич Чуйков, а также его сподвижники, которые многое сделали для пополнения нашего фонда. В 1934 году мы получили работы из Государственной Третьяковской галереи и фондов Наркомпроса. Аналогичные поступления в музей продолжались и в последующие годы. В 1947 году мы вновь получили большую коллекцию работ из Третьяковки, а также Эрмитажа и других музеев советской страны. Централизованные пополнения фонда продолжались вплоть до 1962 года. Большая коллекция ориентального искусства поступила из Музея искусства народов Востока. Это и японские гравюры (19 работ) стиля Ханга, предположительно относящиеся к XIX веку, где были изображены сценки из повседневной жизни японцев. Достаточно интересной была и коллекция декоративно-прикладного искусства японских мастеров. Но первое поступление в музей, самое ценное и значимое, приходится, конечно, на художественные полотна мастеров русского изобразительного искусства. Это кар-

Музей изобразительных искусств имени Гапара Айтиева является главной художественной сокровищницей Кыргызстана, в которой собраны богатые коллекции шедевров отечественного и мирового искусства. Айгуль Токтобековна МАМБЕТКАЗИЕВА, главный хранитель фонда, рассказала нам об истории музея и его проблемах.

тины выдающихся художников – Д.Левицкого, В.Боровиковского, В.Тропинина, И.Айвазовского, И.Репина, В.Сурикова, И.Шишкина, А.Архипова и многих других. Одной из самых старых работ в нашей коллекции является работа неизвестного автора из круга Клуэ «Портрет женщины» (XVI век).

Самая большая часть нашей коллекции – кыргызское изобразительное и декоративно-прикладное искусство. На ее примере можно представить историю развития кыргызского изобразительного искусства и основные аспекты развития советской и русской художественной культуры. И сейчас, когда для школьников, студентов, да и для многих взрослых любителей и ценителей искусства, проблемой является выезд и посещение культурных центров для знакомства с художественными ценностями, коллекция нашего музея дает уникальную возможность познакомиться с историей развития мировой художественной культуры.

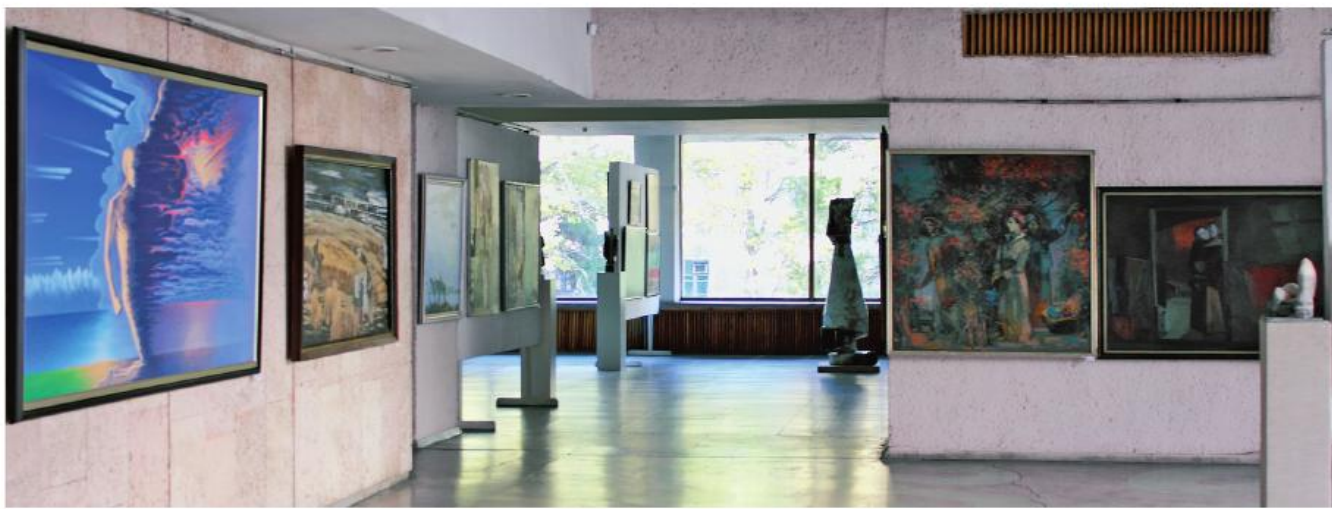
ХРАНИТЕЛЬ И ХРАНИЛИЩЕ

Работа хранителя неброская, можно сказать, даже незаметная, но накладывает на специалиста груз высочайшей ответственности за сохранение фонда музея. Забота о сохранности художественных произведений – очень сложная и важная работа, от которой зависит, что останется будущему поколению, будет ли оно знакомо с тем огромным культурным пластом, который собран в нашем музее. И если мы говорим о музейной коллекции, то не должны забывать, что создание особого режима, который должен быть в музее, требует значительно большего финансового обеспечения.

Музей – это не только научный и методический центр, но и огромный

хозяйственный объект, который должен финансироваться в полной мере. Ведь те условия, которые необходимы для сохранения музейных экспонатов, создаются при помощи автоматических систем, агрегатов, холодильников и кондиционеров. А эта техника и оборудование стоят достаточно дорого. На сегодняшний день машинный зал, который создает нужный режим, должен круглый год поддерживать температуру 18 градусов (плюс минус два градуса) и влажность 50 процентов (плюс минус пять). Только при таких условиях коллекцию можно держать в сохранности, без серьезных нарушений, которые могут повлечь разрушение того или иного музейного предмета.

Музейный экспонат – очень сложный многослойный предмет, требующий серьезного отношения. И плотно, как любая материя, стареет, меняется ее вид, структура. Для этого в музее создается реставрационная служба, которая обеспечивает сохранность музейных предметов. На сегодняшний день это самая серьезная проблема. Реставрационная служба отсутствует не только в нашем музее. Можно сказать, что сейчас реставрационной школы нет во всей республике. В советское время у нас была своя реставрационная служба. Специалистов готовили в Москве. К сожалению, после развала СССР людей, которые занимались реставрацией, почти не осталось. Одни вышли на пенсию, другие ушли из жизни. Картина не только печальная, но прямо-таки катастрофическая. По инструкции, реставрировать произведения искусства могут только люди со специальным образованием и официально узаконенным допуском. У нас ситуация просто аховая – реставрационная школа прекратила существование,



отсутствует совет, орган, который должен давать допуск. И эта проблема касается не только нашего музея, но и всех музеев республики. Поэтому необходимо в оперативном порядке создавать курсы для людей, которые могли бы обучиться этому важному делу. И, безусловно, надо создать материальную базу, обеспечить музеи оборудованием. А это могут сделать только государственные структуры. Потому что коллекция в Музее изобразительных искусств, как и в большинстве других, является государственной и находится только в нашем оперативном управлении. Мы по мере возможности обслуживаем ее, но без реставрационных работ не сможем поддерживать наши экспонаты в должном состоянии. Выход есть – создать в вузах отделения или кафедры, которые бы выпускали специалистов по реставрации. Самостоятельно решить этот вопрос мы не в силах, это прерогатива государства, и в первую очередь – Министерства культуры и образования. Мы несколько раз писали в министерство и предлагали различные варианты, но, видимо, сейчас нет возможности найти положительное решение этой животрепещущей проблемы. Все упирается в финансовое обеспечение, но за счет спонсоров и меценатов ситуацию изменить невозможно. Должна быть проявлена политическая воля.

ЕЩЕ О ПРОБЛЕМАХ

Техническое обслуживание нашего здания. Здание очень большое, наши коллекции пополняются и ощущается недостаток в площадях, особенно по хранению. Во всех музеях в постоянную экспозицию выставляется всего 10–12 процентов от общего количества предметов искусства. И хранительские, и экспозиционные площади должны быть

увеличены. Но это уже что-то из области фантастики. Новое здание нам никто не даст, но хотя бы содержать его нужно по всем правилам. На сегодняшний день мы не можем создать комфортные условия для посетителей (не хватает средств). В большей степени именно отсутствие должного комфорта и не дает нам привлечь посетителя. Сейчас повсюду идет борьба за человека, точнее, за его свободное время. И конкуренция здесь огромная. Много разных культурно-развлекательных учреждений, проводится множество мероприятий, куда родители с удовольствием могут повести своего ребенка. Если перефразировать Аристотеля, который когда-то сказал: «Люди приходят в города, чтобы быть лучше», с упором на нашу тематику это будет звучать примерно так: «Люди приходят в музей, чтобы стать лучше». Потому что именно нетленная аура исторических вещей, произведений, экспонатов, выставленных в музеях, всегда будет волновать, восхищать и настраивать человека на позитивный лад. Если, конечно, к тому времени музейные здания и коммуникации совсем не обветшают и выйдут из строя. Нам нужно 3 миллиона сомов только для того, чтобы поменять в музее полностью систему холодного и горячего водоснабжения. Любой музей, в котором круглогодично должны быть определенная температура и влажность, не может быть привязан к центральной отопительной системе, которая отключается в марте и подключается в ноябре. Мы неоднократно писали письма во многие инстанции, чтобы нам позволили перевести здание на автономную систему обогрева. К, сожалению, везде отказывали по причине того, что музей государственный, а значит, о сохранности

государственной коллекции должно заботиться государство.

Следующая наша проблема – это охрана. Во всех зарубежных музеях этому вопросу уделяется особое внимание. Вход в здание охраняется полицейскими, людьми в форме. Поскольку это государственный объект. А что представляет собой наша служба безопасности? При входе сидят бабушки, которые призваны обеспечить сохранность бесценных художественных сокровищ государства. Музею нужны люди в форме. Государственный объект должен быть защищен надлежащим образом.

Коснусь и болезненных тем о зарплате музейного работника и кадрах. Хочешь не хочешь, а люди стареют. На смену им должна прийти молодежь. Но на зарплату в 3500 сомов современную креативную молодежь не привлечешь. Мы бюджетники, и на развитие музея не выделяется ни копейки. Все, что мы зарабатываем на развитие, мы зарабатываем сами: организовываем выставки, семинары по искусству. Важно создать нормальные условия для того, чтобы музей искусств работал интересно и продуктивно.

И в заключение скажу, что, несмотря на множество проблем, музей живет и устремлен в лучшее будущее. Только очень хочется, чтобы на нас обращали внимание властные структуры и не игнорировали наши созидательные предложения, а государство способствовало культурному просвещению общества, заботилось о культурном наследии нашей родной страны.

Адрес музея: г. Бишкек,
ул. Абдрахманова, 196
Тел.: (0312) 66 49 59, 66 16 24
www.knmii.kg
E-mail: knmii@mail.ru



Давно никто не спорит о том, что самое драгоценное для человека – это здоровье. Не зря известный немецкий философ когда-то сказал: «Девять десятых нашего счастья зависит от того, насколько здоровый образ жизни мы ведем».

«Здоровым и счастливым может быть каждый, надо только захотеть», – считает Василий Леонидович НИТЧЕНКО. Он известен, живет и работает в Кыргызстане. Ведет здоровый образ жизни: путешествует, фотографирует, умеет радоваться каждому дню и ставить перед собой цели – помогать другим и находить пути их достижения.

Как специалист-травник, работает в Центре фитоздоровления по двум направлениям – сердечно-сосудистые заболевания и заболевания внутренних органов.

В наборе его лекарственных средств только травы, цветы, корни – все с высокогорья Кыргызского Ала-Тоо, собранное своими руками. Есть определенный состав растений, помогающий людям привести в нормальное состояние печень, избавиться от гепатоза на ранних стадиях, холецистита, атеросклероза, гипертонии любой степени, предынсультного, предынфарктного состояния, сахарного диабета без инсулиновой зависимости, отложения солей, невралгий в любой форме, полиартрита на ранних стадиях развития, импотенции.

Личное изобретение В.Л. Нитченко – «Горный бальзам». Это не только лечебный, но и полезный, экологически чистый продукт. В течение 15 лет Василий Леонидович готовил бальзам самостоятельно, испытывал его свойства и лечебный эффект на себе и своих близких (по их просьбе). Бальзам запатентован в Государственной патентной службе Кыргызской Республики и зарегистрирован в Государственном реестре изобретений Кыргызской Республики. С «Горным бальзамом» В.Л. Нитченко ежегодно участвует в выставках «МедЭкспо – Кыргызстан». Бальзам широко известен и за пределами Кыргызстана.

«Горный бальзам» – это настойка на корнях горных растений. Обладает лечебно-профилактическими свойствами, богат натуральными биологически активными веществами, витаминами С, В, А, К, РР, Е, микроэлементами, эфирными маслами, органическими кислотами, флавоноидами, алкалоидами различных групп, каротиноидами, танином, бактерицидными веществами, которые стимулируют обменные процессы в организме человека, выводят токсины и шлаки из организма, обладают выраженным, очищающим сосуды от атеросклеротических бляшек действием, бла-

готворно воздействуют на организм при неврозах, атеросклерозе, сердечно-сосудистых заболеваниях, болезнях опорно-двигательного аппарата, желудочно-кишечного тракта.

Свойства: лечение, очищение, оздоровление, омоложение, похудение.

Показания: атеросклероз, гипертония, предынсультное, предынфарктное состояние, неврозы, полиартрит на ранней стадии развития, сахарный диабет без инсулиновой зависимости, гепатиты А, В, С, цирроз, гепатоз печени любой этиологии на ранней стадии, холецистит, импотенция.

Противопоказания: личная непереносимость ингредиентов, язвенное обострение желудочно-кишечного тракта.

Применение: курс лечения начинать с 2 капель на полстакана воды, 3 раза в день за полчаса до еды, довести дозу, добавляя по одной капле каждый день, до 20 капель, и так до конца курса лечения – 25 месяцев. Нормализуются вес, нервная система, давление – почечное, артериальное, вну-

тричерепное, прекратятся головные боли и боли в сердце. 250 мл настойки хватает, чтобы вывести атеросклеротические бляшки из сосудов и аорты сердца, соли из суставов и позвоночника, очистить от шлаков печень и почки. Входящие в состав настойки родиола розовая (золотой корень) и орешки кедра повысят иммунитет, волю, выдержку. Даже если у вас нет перечисленных заболеваний, это лечение будет профилактикой от старости. Во время лечения нельзя употреблять спиртные напитки и курить. Употребление лекарств химического происхождения во время курса лечения также недопустимо.

При лечении бальзамом В.Л. Нитченко предлагает также свою методику и базовые принципы оздоровления – изменение мышления, образа жизни, питания, дыхания, приема только очищенной питьевой воды. Подробную информацию, рекомендации и отзывы пациентов можно найти на сайте:

www.balzam.com.kg и в журналах «ЗОЖ».



Адрес: Кыргызстан, г. Бишкек,
ул. Тыныстанова, 122, к. 68
Телефоны для консультаций:
(0543) 89 10 08, (0312) 66 40 05,

Василий Леонидович Нитченко. Лиц. № 81508, патент № 1130



Агентство «Турмеда Азия» – лучший выбор для Вас!

Агентство «Турмеда Азия» является официальным представителем группы клиник «Медикал Парк», а также реабилитационных и курортных центров, отелей, расположенных на всей территории Турции. Основная задача нашего агентства – обеспечение доступа пациентам к наиболее высококачественным медицинским учреждениям Турции с наименьшими затратами времени и денежных средств. «Турмеда» имеет офисы и представительства в таких странах, как Германия, Англия, Швеция, Австрия, Бельгия, Албания, Косово, Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан, Судан, Ирак.

Редакция журнала побеседовала с главой представительства агентства «Турмеда Азия» в Кыргызстане Чынгызом ИБРАИМОВЫМ и задала ему несколько вопросов.

– В чем заключается разница и преимущество между использованием ваших услуг при отправке на лечение и тем, когда пациент обходится своими силами, и как это отражается на материальных расходах?

– Мы часто сталкиваемся с ошибочным мнением, когда потенциальный пациент считает, что использование услуг агентства по координации лечения за рубежом существенно увеличивает стоимость предлагаемых услуг.

Эффективно организованное агентство не добавляет дополнительных расходов клиенту, а напротив, оказывает существенную поддержку в правильном расходовании средств.

Наше агентство имеет опыт работы с рядом транспортных компаний, в том числе с бюджетными авиаперевозчиками, выступает организатором всех логистических мероприятий, а также имеет партнерские отношения с отелями. Все это позволяет индивидуально для каждого пациента подобрать наилучший вариант проживания в соответствии со спецификой его лечения. И самое основное – предварительная координация пациента с учреждением здравоохранения проходит эффективно, без задержек и по отлаженной схеме.

Таким образом, агентство берет на себя все контактные моменты, связанные с организацией поездки на лечение, которые в ряде случаев становятся отрицательными факторами в принятии решения, тем самым экономят время и, образно говоря, бережет здоровье пациента и членов его семьи во время выбора страны, согласования маршрута и оформления необходимых документов.

– Каким образом пациенты, находящиеся на лечении за рубежом, преодолевают языковой барьер?

– Оператор является также своеобразным посредником между поставщиком услуг и заказчиком, то есть между медицинским центром и пациентом. Данная функция приобретает ключевое значение в тех случаях, когда пациент не говорит на языке страны размещения медицинского центра, а работники центра плохо владеют иностранными языками.

Еще одним фактором, затрудняющим связь пациента с иностранным медицинским центром напрямую, является разница в часовых поясах. Сотрудники нашего агентства владеют национальным языком, имеют идентичный медицинскому центру рабочий график, а также прямую связь с врачами либо сотрудниками центра, ответственными за работу с агентством.

Иностранные представители агентства также являются важным звеном, влияющим на оптимизацию коммуникационного процесса.

– Каковы основные критерии выбора зарубежной клиники? Существует ли какой-то международный стандарт?

– Квалифицированные клиники имеют различные аккредитации и международные сертификаты, подтверждающие качество предоставляемых ими услуг. Один из самых престижных и объективных сертификатов выдает JCI (Joint Commission International — Объединенная международная комиссия), базирующаяся в США.

Работа лечебного учреждения оценивается по 197 основным стандартам, 368 общим стандартам и 1032 различным показателям. Оцениваются уровень обслуживания и безопасности больных, степень образования врачей и персонала, технологическая инфраструктура, система управления.

Медицинские учреждения, с которыми «Турмеда» ведет тесное сотрудничество,

также аккредитованы соответствующими международными стандартами JCI и укомплектованы самыми известными специалистами Турции.

– В каких видах медицинской помощи чаще всего нуждаются клиенты «Турмеда Азия»?

– Большую часть наших пациентов побуждает к обращению за платной медицинской помощью неотложная необходимость справиться с конкретными заболеваниями. В основном это заболевания, которые необходимо лечить на высококвалифицированном уровне, имея в виду соответствующую подготовку врачей и оснащение медицинского учреждения современным оборудованием.

Следующая группа пациентов – это те, кто едут в Турцию на профилактическую диагностику. В последние годы постепенно растет интерес к популярным программам под названием «чек ап» (checkup). Все больше людей понимают, что профилактическая диагностика – это возможность рано выявить тревожные признаки и не дать развиться тяжелым болезням.

Наши клиники предоставляют самые разные программы профилактической диагностики, соответствующие индивидуальным запросам клиента – от «чек ап» всего организма до углубленного исследования конкретных органов и систем. Здесь применяется современная техника и, что немаловажно, работают сертифицированные врачи, умеющие обращаться с этой техникой.

– Что Вы пожелаете своим потенциальным пациентам?

– Если Вы хорошо себя чувствуете и Вас ничего не беспокоит, пройдите профилактическое обследование – «чек ап» и дальше радуйтесь жизни. Но если все же есть какие-то проблемы со здоровьем, мы сделаем все возможное для организации эффективного процесса Вашего лечения.

Будьте здоровы и не болейте!

Адрес: г. Бишкек, ул. Ибраимова, 30/1,
4 этаж, офис №1
Тел.: +996 (312) 90 86 85, +996 (772) 90 28 02
E-mail: ibraimov@turmeda.com
www.turmedaasia.kg





вающего там народа. И обязательно изучить вопросы, связанные с документами, – все это поможет не ошибиться в выборе. Нужно трезво оценивать свои перспективы. Ведь глупо рассчитывать на высокий уровень жизни и большую заработную плату, не имея при этом определенного багажа знаний, опыта или приличного капитала, чтобы создать собственное дело.

В Турции уже проживает большое количество наших граждан, многие работают у кого-то в подчинении, кто-то имеет свой бизнес. Некоторые кыргызстанцы едут к родственникам, владеющим небольшим собственным делом, устраиваются к ним работать, то есть приезжают на все готовое. Это, конечно, прекрасный вариант, но не стоит забывать и про человеческий фактор, про то,

Мечтаю поселиться на берегах золотого Босфора

Реально ли это?

Текст: Ирина ПАВЛИНОВА

Отношения между Кыргызстаном и Турцией в новейшей истории развиваются в положительном русле. С первых дней обретения Кыргызстаном независимости Турция оказывает нашей стране серьезную экономическую и гуманитарную поддержку. Сегодня Турция – один из крупнейших инвесторов республики. Да и на ближайшую перспективу она не намерена утратить свою роль стратегического инвестора в экономику Кыргызстана. Благодаря турецким предприятиям, которых в республике, по официальным данным, насчитывается около 250, работу имеют примерно 20 000 наших сограждан.

Становление и укрепление кыргызско-турецких отношений способствуют динамичному развитию не только в экономической сфере, но также в области культуры, туризма и, безусловно, сказываются на интенсификации миграционных процессов. В 1992 году было подписано соглашение «Об отмене виз между Кыргызской Республикой и Турецкой Республикой», что обусловило увеличение притока турецких подданных в нашу страну и оттока наших граждан в Турцию. Надо сказать, что миграционный поток граждан Кыргызстана в Турцию увеличивается с каждым годом. Кто-то едет учиться, кто-то работать, кто-то и вовсе давно мечтал поселиться у золотого Босфора. Ведь помимо того, что Стамбул является центром

экономического развития и главным промышленным центром Турции, это еще один из красивейших городов мира. Легендарный Босфорский пролив, знаменитая бухта Золотой Рог, мягкий климат, невероятно богатая история города и прочие достоинства Стамбула, безусловно, манят сюда не только туристов, но и тех, кто мечтает обосноваться здесь навсегда.

Но прежде чем принять решение о смене места проживания, необходимо подробно изучить ту страну, куда вы хотите переехать. Оценить свои силы и возможности. Особенно если вы собираетесь перевозить свою семью. В первую очередь, следует промониторить рынок труда и занятости, ознакомиться с культурой и жизненными устоями прожи-

что даже очень хорошие родственные связи могут ослабнуть, и в этом случае придется рассчитывать только на себя. Ну и, естественно, ни в коем случае нельзя ехать по приглашению в непроверенной компании. Ведь работодатель должен брать на себя ответственность за иностранного гражданина со всей его бумажной волокитой. Найти работу в Турции с зарплатой 800–1000 долларов не особо сложно. Даже не зная языка, можно устроиться куда-нибудь в магазин, на рынок. Самое трудное – это оформление вида на жительство и особенно – получение разрешения на работу. Поэтому ехать туда без официального приглашения работодателя не рекомендуется. Только получив официальную рабочую визу, можно спокойно приезжать и трудоустраиваться. Конечно, некоторые работают без рабочих виз, но риск заключается в том, что никто не станет оплачивать вам страховку, то есть никаких гарантий предоставлено не будет. Что касается необходимых документов, то подробную информацию об этом можно найти на сайте Генерального консульства Кыргызской Республики в Стамбуле.

Своим опытом переезда в Турцию и устройства на работу поделилась с корреспондентом журнала «Деловой собеседник» наша соотечественница, проживающая в Стамбуле уже второй год, Марина Милехина:

| – Марина, зачем вы отправились в Стамбул? За мечтой или за заработком? И почему именно Стамбул?

– Скорее за мечтой. По сравнению с той же Москвой в Стамбуле заработки гораздо ниже, но и расходов, конечно, меньше. Город меня всегда привлекал, и я знала, что рано или поздно туда уеду. Даже не могу точно сказать, почему именно Стамбул, в нем есть что-то особенное, для меня, по крайней мере.

| – Есть ли возможность у человека, не знающего турецкого языка, устроиться на достойную работу в Стамбуле?

– Возможность, конечно, есть, но со знанием языка и жить легче, и найти работу проще. Правда, здесь есть кварталы, занимающиеся оптовой торговлей, где закупаются наши «дордоевцы» и торговцы из России. И думаю, что там вполне возможно найти работу продавцом. Также некоторые горожане ищут себе русскоязычную няню, гувернантку и т.д. Но, как и в любой другой стране, чтобы рассчитывать на достойную высокооплачиваемую работу, необходимо иметь хорошее образование, быть высококвалифицированным специалистом и, конечно же, владеть языком.

| – Какие документы необходимо подготовить, чтобы переехать туда на ПМЖ?

– Смотря, с какой целью отправляться в Стамбул. Если на работу, то нужно иметь при себе диплом и желательны рекомендательные письма с предыдущих мест работы. Это те необходимые документы, которые требуются от человека для разрешения на работу, а остальные документы предоставляются работодателем. И они уже на месте оформляются. Хочу обратить внимание на то, что разрешение на работу дается не сотруднику, а фирме. Только ей разрешают взять конкретного иностранца на работу, то есть разрешение действительно только для конкретной организации. И если вы по какой-то причине вынуждены уволиться, то ваше

разрешение аннулируется. Также к фирме-работодателю есть определенные требования касательно годового оборота, количества сотрудников и т.д. (всю подробную информацию можно посмотреть на сайте Министерства труда Турции). И если фирма не соответствует этим требованиям, то министерство труда откажет в разрешении. Поэтому при трудоустройстве советую сначала подробно изучить, что за фирма вас приглашает и есть ли у нее возможности обеспечить вам разрешение на работу и, соответственно, страховку.

| – С какими сложностями можно столкнуться по приезду?

– Думаю, что самая распространенная проблема – это нехватка денег. Всегда оказывается, что их надо больше, чем у тебя есть с собой. Особенно дорого стоит



оформление документов, перевод их на турецкий язык, нотариальное заверение и т.д. Кроме всего прочего, сложности возникают в первые дни пребывания, прежде всего из-за того, что ты плохо или совсем не знаешь города. Теряешь порой много времени, чтобы добраться до нужного места.

| – Как вы нашли работу?

– Мне в этом плане повезло, так как меня пригласила работать подруга. У них на фирме появилось вакантное место, она предложила его мне, и я согласилась. Так что «вслепую» ехать не пришлось.

| – Сложно ли найти квартиру в городе? Насколько это затратно?

– Найти квартиру несложно, сложно найти ее себе по карману. Минимальная стоимость аренды квартиры – 400–500 турецких лир в месяц, в районе получше – 700–800. Но надо учесть, что при первоначальном съеме квартиры потребуются сразу заплатить 4 суммы

месячной аренды, т.е. оплатить за месяц вперед + 2 суммы депозита + 1 сумма риэлтору. Правда, когда ты уходишь с квартиры, сумму депозита тебе возвращают. Не забудьте еще и про дополнительные расходы, так как квартиры сдаются в основном без мебели, просто голые стены. Соответственно, нужно еще что-то покупать из мебели, посуды и прочее.

| – Как относятся коренные жители Стамбула к приезжим?

– Турецкий народ очень гостеприимен и к иностранцам относится доброжелательно.

| – Какие перспективы для выходца из Кыргызстана есть в Стамбуле?

– Насчет перспективы ничего сказать не могу, но есть конкурентные преимущества. В связи с тем, что в Кыргызстане в последнее время турецкий язык вошел в моду, есть лицеи и университеты, где его преподают, поэтому наших граждан, владеющих турецким языком, там гораздо больше по сравнению с другими странами. Это, безусловно, облегчает поиск и устройство на работу. К тому же визовый режим постепенно становится более лояльным. Сейчас, насколько я знаю, можно находиться в Турции без визы уже три месяца, раньше только один месяц.

| – Какова стоимость средней потребительской корзины?

– Если ты живешь один и снимаешь только для себя квартиру, то, чтобы прожить более или менее нормально, с возможностью сходить в кафе, посетить театр, дискотеку, доход должен быть не менее 1000 долларов. С меньшим доходом здесь, мягко говоря, делать нечего. Если питание и одежда по более или менее приемлемым ценам, то медицина и услуги стоят очень дорого, особенно если у тебя нет страховки.

Хочу акцентировать внимание на то, что мы сами вправе выбирать, где нам жить и строить свое будущее. Главное – разумно подходить к вопросу о переезде, без лишней самоуверенности расценивать профессиональную квалификацию и сферу приложения своих сил, опыта и способностей. Стамбул может дать человеку много возможностей в плане личностной реализации в самых различных областях деятельности.



Мусульманская мода

Новый тренд фэшн-индустрии

Текст: Ирина ПАВЛИНОВА

В Государственном национальном русском театре драмы им. Чингиза Айтматова прошел показ моделей одежды «Мусульманская мода Кыргызстана. Весна-лето 2013–2014». Событие довольно необычное для нашей страны. Неудивительно, что оно собрало большое число зрителей, образовалась настоящая очередь перед входом в зал. Большинство пришедших посмотреть шоу – женщины-мусульманки в нарядах, соответствующих требованиям ислама. Еще в фойе можно было полюбоваться разнообразием платков, покрывающих головы женщин, различными аксессуарами, дополняющими наряд, и убедиться в том, что даже почти полностью закрытая женщина может выглядеть очень женственно и элегантно.

РАЗВИТИЕ НА ОСНОВЕ ТРАДИЦИЙ

Понятие мусульманской моды появилось относительно недавно. Исламское общество весьма консервативно и уделяет много внимания традициям. Фэшн-показы и индустрия мэйк-апа изначально чужды канонам ислама. Однако женщины в разных обществах и культурах остаются женщинами. Желание выглядеть привлекательно есть и у мусульманок. Исламская фэшн-индустрия выбрала свой собственный путь и активно развивается. К примеру, известный российский историк моды, художник по костюмам и телеведущий Александр Васильев в одном из интервью заявил: «Мусульманская мода для женщин станет популярной уже через пять лет, то есть я считаю, что мы будем все более и более двигаться в сторону восточной моды».

Кыргызстан – многонациональное государство, более 80% его жителей – мусульмане, и, как известно, ислам имеет определенные требования к женским нарядам. Одежда, соответствующая исламским канонам, вовсе не скучна или однообразна. Напротив, она может прекрасно подчеркнуть индивидуальность каждой женщины, ее трепетность и грацию.

Сегодня в специализированных магазинах можно найти и элегантный деловой наряд для офиса, и облачение для вечера, повседневную и праздничную одежду, а также свадебные хиджабы. Современные мусульманки все чаще стараются не уступать в стремлении быть модными другим женщинам. В миро-

вой модной индустрии уже давно заговорили о понятии исламской моды. Именитые кутюрье, такие как Прада, Армани, модный дом Фенди и многие другие, неоднократно демонстрировали в своих коллекциях элементы одежды по канонам ислама. Безусловно, костюм мусульманки претерпевает изменения, платки все чаще заменяются на более современные головные уборы и при этом смотрятся достаточно стильно и пользуются спросом даже у европейских женщин. Вместо длинных платьев стали носить удобные туники с широкими брюками.

Как известно, спрос рождает предложение, поэтому индустрия мусульманской моды динамично развивается как в восточных, так и европейских странах. Доходы индустрии исламской моды, по приблизительным подсчетам, составляют около 100 миллиардов долларов в год, и они постоянно растут. В Кыргызстане также большой спрос на подобную одежду, поэтому нашим производителям давно пора задуматься об этом и расширить выпуск традиционных мусульманских моделей.

ИДЕИ С ПОДИУМА

Кыргызстанские женщины-мусульманки смогли найти для себя новые идеи на показе Fashion Muslim Kyrgyzstan. Данное мероприятие проводится в Бишкеке второй раз, и его организаторы планируют отныне радовать своих зрителей регулярно – дважды в год. Идея проведения подобного шоу с целью дальнейшего развития мусульманской моды в Кыргызстане принадлежит дизай-



Усен Бердибаев

нерам Усену и Асану Бердибаевым и телеведущей Айжан Акылбековой.

После показа мы поговорили с Усеном Бердибаевым:

— Как шла подготовка к мероприятию?

— Мы старались сделать этот проект на славу, искали спонсоров, дизайнеров, занимались рекламой, благодаря нашей дружной команде все получилось, — рассказал Усен. — Дизайнеры Укей Мураталиева, Бакыт Бешбаев, Мавлюда Юсупова, Толгонай Керимкулова, Кыяла Багырбекова, Салтанат Мамырбаева, Асан Бердибаев, все мы усердно работали в течение пяти месяцев и представили зрителям прекрасные и интересные наряды. Также хочется выразить отдельную благодарность именитому дизайнеру Ольге Стоговой за участие в Fashion Muslim Kyrgyzstan. По

отзывам зрителей, ее коллекция недостаточно соответствовала нормам исламского костюма, но, несмотря на это, она на своем примере показала остальным дизайнерам, что участие в подобных мероприятиях может представить «мастера ткани и дизайнера» с новой стороны, открыть для него новые горизонты.

— Дала ли выставка возможность дизайнерам не только заявить о себе, но и получить финансовую прибыль?

— Авторы коллекций получили денежные призы в размере 15 тыс. сомов для создания новой коллекции «Осень–зима 2013–2014». Также у них была возможность продать свои наряды, цена которых — от 200 долларов и выше.

Наряды для мусульманок зачастую стоят немалых денег, ведь в них используются такие роскошные ткани, как шелк, атлас, бархат, расшитые бисером, золотыми или серебряными нитями. Праздничный наряд — это настоящее произведение искусства. Как правило, он состоит из множества элементов, наложенных друг на друга и составляющих единый ансамбль. Возглавляют хит-парад мусульманской фэшн-индустрии изделия с вышивкой ручной работы, стоимость которых — от 1000 долларов. К примеру, в Казахстане уже создана сеть элитных салонов одежды для мусульманок.

— Могут ли начинающие дизайнеры Кыргызстана рассчитывать на достойный заработок?

— Это вопрос субъективный. По моему мнению, каждый дизайнер в мире моды выживает как может: кто-то становится известным и востребованным, а кто-то вылетает на полпути. От успешности напрямую зависит и заработок. Если стараться, то в мире моды можно достичь поставленных целей и выйти на высокий уровень.

— Как вы оцениваете развитие индустрии моды в Кыргызстане? Поддерживает ли государство наших дизайнеров?

— На мой взгляд, индустрия моды в Кыргызстане станет развиваться только в том случае, если организаторы модных проектов будут уважать себя и окружающих и стараться на все сто процентов, только так сможет появиться высокая мода в нашей стране. Государство, к сожалению, никак не помогает и не спонсирует наших дизайнеров, в том числе на международных конкурсах и в проектах.

Что касается профессионального подхода к рынку моды, то тут необходимо опираться не только на творческие идеи дизайнеров, но и знать организацию эффективной работы по продвижению того или иного продукта в индустрии моды. Это начало настоящей предпринимательской деятельности, ведь здесь еще нужно исследовать рыночные тенденции, хорошо изучить рынок и его сегменты. Креативность и чувство прекрасного неизменно лежат в основе успешной карьеры, но в сфере моды и дизайна творчество и бизнес находятся в неразрывной связи друг с другом.

И в заключение совет от Усена Бердибаева, на что обратить внимание модницам-мусульманкам в этом сезоне:

— Стоит сделать акцент на кружевные и шифоновые платья. Что касается тенденций в цвете, то это малиновый, красный, синий, зеленый, черный и белый. Наряды желательно должны быть однотонными.

Сегодня производство одежды для мусульман становится неотъемлемой частью индустрии моды. Фэшн-выставка «Мусульманская мода Кыргызстана» убедительно доказала, что недалеко то время, когда индустрия исламской моды серьезно заявит о себе и сможет удовлетворять самым требовательным запросам.



Элегантная классика от галереи-бутика изящной моды Maresima



сон, идеальный крой, продуманный силуэт и отсутствие лишних элементов. Элегантность исключает поношенные, старые и потерявшие свой первоначальный вид вещи. Одежда – не просто принадлежность к определенному стилю, это философия жизни. Поистине элегантные вещи никогда не будут дешевыми. Но это вовсе не означает, что такая одежда стоит баснословно дорого и доступна лишь узкому кругу модниц.

Далеко не всякая ткань подойдет для изготовления элегантной одежды. Главное правило – никакой синтетики. Столь уважаемая одежда шьется из максимально натуральных тканей.

Что касается выбора цвета, то здесь специалисты рекомендуют отказаться от резких и кричащих

оттенков, отдавая предпочтение черному, белому, бежевому и серому цветам. Если вам хочется примерить на себя что-то более сочное – обратите внимание на алый, бирюзовый, бордо, синий.

Самое распространенное заблуждение, касающееся элегантной классики, что это скучный офисный стиль, подразумевающий исключительно строгие сорочки и классические костюмы. Отнюдь. Элегантная классика – это и женственные платья-футляры, и белые теннисные платья, и белые брюки, и разнообразные футболки, и свитера, подчеркивающие фигуру. Главное, никаких стразов, обилия пышных рюш, декольте, чрезмерно обтягивающих фасонов, а также мешковатых силуэтов. Элегантная вещь всегда подчеркивает

Мы привыкли к тому, что мода меняется буквально каждый сезон, всякий раз предлагая нам широкий ассортимент актуальных трендов. Однако в мире моды есть тенденции, которые не меняются годами. Одна из них – элегантная классика, которая стоит на вершине пирамиды под названием «мода».

Слово «элегантность» имеет латинские корни и означает «выбирать». А это, в общем-то, и неудивительно – приверженцы элегантного стиля весьма разборчивы и никогда не наденут на себя аляповатую, яркую и фривольную вещь. У истоков элегантности лежит утонченное чувство стиля и вкуса, а также изысканность и любовь к качеству.

Что отличает элегантную классику от других вещей? В первую очередь, это сдержанность, гармоничный фа-





достоинства и скрывает недостатки фигуры.

Не последнюю роль в формировании элегантного гардероба играет и обувь. Забудьте о высокоточенных шпильках, танкетках, стразах и обилии декоративных элементов. Идеальный вариант – простые скромные лодочки черного или бежевого цвета.

MARESIMA: КЛАССИЧЕСКИЙ ГАРДЕРОБ ДЛЯ ПОЛНЫХ ЖЕНЩИН

Классический гардероб – удачное решение для тех женщин, которые разумно подходят к выбору одежды и стремятся выглядеть модно и стильно. Основой его являются вещи, сочетающиеся между собой в любых вариациях. А при помощи аксессуаров и обуви можно правильно расставить акценты, делая тем самым привычный образ оригинальным и неповторимым.

Конечно, тем, чья фигура более или менее близка к общепринятым стандартам, подобрать вещи не составит особого труда. Однако и дамы с пышными формами вполне могут составить базовый гардероб само-

стоятельно. Стилисты галереи-бутика изящной моды **Maresima** расскажут об основных правилах классического гардероба для полных женщин и поделятся маленькими хитростями, которые помогут вам подчеркнуть достоинства вашей фигуры и в то же время искусно скрыть недостатки.

Выбирая одежду, необходимо ориентироваться не только на нужный размер, но и на тип фигуры. Одни из составляющих классического гардероба – это брюки, юбки и блузки, которые можно комбинировать в различных вариантах. Если у вас большая грудь, вам подойдут блузки с V-образным вырезом темных цветов, однако избегайте мешковатых и просторных вещей. Напротив, если у вас широкие бедра, то лучше отдать предпочтение прямым классическим брюкам черного цвета, туникам, удлиненным блузкам белого и бежевого цветов.

Дамам с широкой талией подойдут платья с высоким поясом, расклешенные книзу юбки, свободные и легкие блузки. Если вы обладательница больших бедер, то брюки должны быть расклешенными, а юбки 8-клинными, длиной ниже колена. Край юбки должен быть свободным. Помните, что блузки и платья должны открывать зону декольте,

чтобы притягивать взгляд к главному достоинству вашей фигуры.

Существует мнение, что темный цвет стройнит, однако это не значит, что нужно подбирать всю одежду в стиле «черной вдовы». Обратите внимание на такие цвета, как синий, коричневый, бордовый, фиолетовый, темно-зеленый, темно-синий, серый и т.д. Допустимо наличие мелкого рисунка, однако помните, что крупные орнаменты и сложные элементы только подчеркнут полноту, поэтому от них лучше отказаться.

А теперь немного о маленьких хитростях. Полный живот можно скрыть при помощи кардиганов и пиджаков с запахом, зауженных книзу юбок, двубортных костюмов на трех пуговицах, блузок с напуском, узких поясов-ремешков или одежды без пояса. Зрительно стройнят полных женщин платья с четкой линией талии, одежда простого кроя, без драпировок и украшений, приталенные блузки, юбки длиной чуть ниже колена, верхняя одежда с длинными рукавами с манжетами.

В галерее изящной моды **Maresima** опытные продавцы-консультанты помогут вам сделать правильный выбор, и вы без труда подберете одежду для своего базового гардероба. В магазине представлен богатый ассортимент классической одежды всех размеров, поэтому даже у женщин с особенной фигурой есть отличная возможность выглядеть стильно и очень сексуально.

Магазин элегантной классической одежды **Maresima** – это великолепный выбор платьев, костюмов, блузонов, которые сделают вас элегантной, изысканной и утонченной дамой. Опытные консультанты помогут вам сориентироваться среди богатого ассортимента и сделать правильный выбор. Не бойтесь менять свой гардероб и пробовать что-то новое – перемены всегда только к лучшему.

Кашемировый Рай

Адрес магазина:

г. Бишкек, ул. Московская, 147

(перес. ул. Исанова)

Телефон: (0312) 97-67-82



Материал подготовлен галереей изящной моды **Maresima** совместно с сайтом **EVA.kg**



НУР Ltd

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА МЕБЕЛИ



Мебель на все случаи жизни



► КУХНИ

► СПАЛЬНИ

► ДЕТСКИЕ

► ПРИХОЖИЕ

► ШКАФЫ-КУПЕ

► ГОРКИ/СТЕНКИ

ПРИНИМАЕМ ЗАКАЗЫ

Тел.: +996 (312) 36 03 03, +996 (555) 91 78 98

Адрес: г. Бишкек, пр. Чуй, 97

E-mail: kgstan@rambler.ru; nur@nur.kg

www.nur.kg

ЭЛИТНАЯ САУНА

МЕДОВУХА
V.I.P.



МАССАЖ С МЁДОМ

- ◆ в парной
- ◆ с веником
- ◆ скраб

ДОМАШНЯЯ КУХНЯ
КАРАОКЕ



Наш адрес: г. Бишкек, ул. Карасаева, 37 (пересекает ул. Бектенова)
Тел.: (0707) 05-55-50



С любовью для вас!

Торт "Баварский"

Приготовлен из двух видов бисквита. Один прослоен шоколадным муссом, другой – баварским кремом с черной смородиной. Декорирован карамелью со сливками.



Фирменные магазины:

8 мкр., д. 34-а

Ошский рынок

Аламединский рынок

Рынок «Дордой Дыйкан»

Мкр. «Джал», комплекс «Онтарио»

Тел.: (0312) 51 22 68, (0312) 51 22 70(71), (0771) 71 77 71

