[14.08.2003] Экспорт по-государственному…

Из интервью Ж.Сагынбаева, генерального директора ГП «Кыргызресурсы»:

…Государственное предприятие «**Кыргызресурсы**» было образовано в прошлом году Постановлением Правительства Кыргызской Республики в целях практического решения проблемы сбыта отечественных товаров на зарубежных рынках. Фактически функционировать предприятие начало в октябре 2002 года.

…Основная наша задача – создание условий для организации оптовой торговли и продвижение товаров на **экспорт.**

… Нами привлечено **иностранных инвестиций** на сумму 150 млн. сомов, объем реализации составил 147,4 млн. сомов. Отчислено в доход бюджета в виде налогов и других платежей 435,0 тысяч сомов…

За прошедший год нам удалось заключить несколько контрактов и соглашений с зарубежными партнерами. ГП «Кыргызресурсы» заключило долгосрочное соглашение о сотрудничестве с Российским агентством по государственным резервам. Появилась возможность экспорта табака, хлопка, шерсти, лука, риса, растительного масла и другой продукции. В течение нескольких лет кыргызский табак никто не покупал, и в результате у фермеров скопился урожай за два-три последних года. Табак наш оказался очень низкого качества, в России его отказывались покупать. По поручению правительства мы занялись вопросами экспорта табака, и благодаря совместным усилиям и договоренностям между президентами и премьер-министрами двух стран нам всё же удалось реализовать большую его часть. Подписав контракт с рядом российских компаний г. Москвы на поставку сельхозпродукции, мы отгрузили более 2200 тонн ферментированного табака. Это в свое время позволило снять социальную напряженность в среде табаководов.

…В рамках реализации межправительственного соглашения с ГАО

«Всероссийский Выставочный Центр» заключено соглашение «О сотрудничестве в области выставочно-ярмарочной деятельности до 2012 года». Кыргызской Республике выделен павильон №4 площадью 600 квадратных метров. Отмечу, что павильоны выделены Украине, Армении, Грузии, причем на меньший срок эксплуатации – на 3 года. Нашей республике сделано исключение: павильон предоставлен сроком на 10 лет беспрерывной эксплуатации (отмечу, что переговоры шли под патронажем премьер-министра КР). 1 июля павильон был передан в наше распоряжение, и сейчас в нем мы на свои средства проводим ремонт. 25 сентября планируется его официальное открытие. Я считаю, что работа этого павильона будет содействовать предпринимателям КР в установлении взаимных контактов, нахождении рынков сбыта, заключении контрактов и осуществлении прямых экспортных поставок. Это, я думаю, должно отразиться и на качестве продукции, так как поневоле предприниматели будут вынуждены улучшать качество, тянуться к требованиям мирового стандарта. Товаропроизводителям предлагаются очное и заочное участие в выставке, а также наши агентские услуги. Аренда одного квадратного метра на выставке стоит 45 долларов. Для сравнения скажу, что в нашем ЦУМе аренда торговой площади стоит 50 долларов за квадратный метр.

…Заявок от предприятий у нас уже накопилось много, всего – на половину выставочной площади.

…Наше предприятие выкупило бывший завод КИП. На территории этого завода мы планируем в следующем году открыть постоянно действующую выставку. Расположение завода в промышленной зоне города и большая его площадь – около 10 тысяч квадратных метров – позволят создать комплекс, наподобие бывшего ВДНХ. Мы также предполагаем проведение там аукционов и торгов. Кроме того, мы будем предлагать свои агентские услуги по представлению товаров на выставке.

…Наше предприятие, хоть и имеет статус государственного, ни копейки не получает из бюджета. Мы выручаем деньги за счет оказания услуг по продвижению товаров на экспорт и от проведения торгово-закупочных операций. Министерства и ведомства также занимаются этим вопросом, но у нас, в отличие от них, есть право заниматься коммерческой деятельностью и

получать от этого доходы.

…Изучение рынков в Российской Федерации показало, что приоритет нужно отдать поставкам плодоовощной продукции. Например, у омских потребителей есть потребность в джеме, повидле, фруктовых наполнителях, чесноке, специях, кетчупе. Свердловские товаропроизводители заинтересованы в сотрудничестве по поставкам овощной и плодово-ягодной продукции. Можно экспортировать в Астраханскую область — яблоки, виноград, грецкие орехи, сухофрукты, в Курганскую — свежие овощи, плоды и ягоды, в Новосибирскую — томат-пасту, в Башкортостан — овощи, плоды, сухофрукты. Функционирующие там перерабатывающие предприятия не имеют возможности обеспечить потребность в плодоовощной консервной продукции даже одной области.

…Большие надежды мы возлагаем на наше представительство в Шанхае, которое будет открыто в сентябре. Наиболее перспективной для сотрудничества с Китаем является продукция горнорудной промышленности, фармацевтики и текстильной отрасли.

У нас в Кыргызстане на сегодняшний день открыты два департамента: «Юг-ресурсы» в Оше, который будет заниматься вопросами экспорта хлопка, табака, и «Север-ресурсы» — в его компетенции экспорт шерсти, фруктов, овощей.

…Создано совместное кыргызско-японское предприятие «Асахитан» («Рассвет»), которое будет заниматься экспортом горного меда. Наш мед будет использоваться при производстве лекарственных препаратов, различных кремов в Японии.

Кроме того, мы ищем варианты для налаживания выпуска готовой продукции. Так, сейчас ведутся переговоры с китайскими инвесторами о совместном производстве текстильных товаров. Предполагается, что из нашего хлопка в Китае будут производить пряжу, ткани. Мы, в свою очередь, будем размещать заказы на наших фабриках и реализовывать свою продукцию на рынках Европы и США.

Недавно принято решение о передаче фирмы по производству

лекарств «Айдан-Фарма» в оперативное управление ГП «Кыргызресурсы». В настоящее время также проводятся переговоры с индийскими, немецкими и китайскими компаниями о возможности создания совместных предприятий. Предполагается, что с их стороны будет завозиться сырье, мы же, в свою очередь, будем перерабатывать его в лекарства. Это даст нам возможность получать дешевые и качественные лекарства как для внутреннего рынка, так для рынков этих стран.

На данном этапе мы разработали проект в отношении размещения госзаказов на товарно-материальные ценности, обеспечения бюджетных организаций за счет товарной продукции, предложенной ссудозаемщиками в счет возврата долгов по госсредствам.

Если правительство определит наше предприятие своим оператором или агентом и будет выделять финансовые средства, то мы могли бы размещать заказы на производство тех же униформ, матрацев, подушек, одеял в таких ведомствах, как общество глухонемых и слепых, ГУИН и т.д. Это позволит, с одной стороны, экономить средства, а с другой – оказывать поддержку отечественным предприятиям. Указанный проект направлен на рассмотрение заинтересованным министерствам и ведомствам.

НЛ «Общественный рейтинг», 14 августа 2003