

[27.01.2003] Российская армия будет курить кыргызский табак

И не только. Сегодня можно утверждать, что кыргызско–российские отношения вышли на новый виток своего активного развития.

Все подробности мы решили узнать у **директора государственного предприятия “Кыргызресурсы” Жыргалбека Сагымбаева**.

– Жыргалбек Калмуратович, государственное предприятие “Кыргызресурсы” по спектру своей деятельности напоминает советскую структуру под названием Госснаб. Но у вашего предшественника не было проблем с исполнением основных функций, поскольку вопрос решался централизованно. Каким образом вы намереваетесь наладить оптовую торговлю и продвигать товары на экспорт?

– Помимо создания филиалов практически во всех регионах Кыргызстана, мы также заключили договор с маркетинговым центром “Бишкек – Москва” – для получения своевременной информации о состоянии рынка товаров и услуг в рамках Содружества Независимых Государств. Начиная с этого года наши данные будут размещены и в каталоге международной информационной системы “Компас Кыргызстан”, что позволит значительно расширить деловые контакты.

Само **госпредприятие “Кыргызресурсы”** осуществляет мониторинг цен как на внутреннем, так и на внешнем рынках, на продукцию, которая будет предлагаться оптовому покупателю.

Уже сейчас можно говорить о решении следующего важного вопроса. Мы заключили контракт с российским Агентством госрезервов сроком на десять лет, согласно которому у нас появилась возможность **экспортировать табак, хлопок, шерсть, лук, рис**, растительное масло и другую продукцию на рынки Российской Федерации.

Нами начата отгрузка табака урожая 2001–2002 годов. Первая

партия (500 тонн) была отправлена строго по графику. Сейчас идет отгрузка еще 600 тонн ферментированного табака. Он пойдет на производство сигарет, которые, по заявке Министерства обороны России, будут переданы для нужд армии РФ.

– Таким образом вы одним махом решили давнюю проблему сбыта своей продукции многострадальных табаководов юга республики?

– Откровенно говоря, мы лишь выступили своеобразными посредниками в реализации этой торговой операции. А договоренности о помощи были достигнуты нашим Президентом Аскармом Акаевым во время переговоров с главой РФ Владимиром Путиным, которые конкретизировали взаимовыгодные условия реализации межправительственного соглашения о расширении и укреплении торгово–экономических связей между двумя странами. Стороны же не забюрократизировали этот процесс, как часто у нас бывает, а, напротив, активизировали работу. Так что не только табаководы, а все отечественные сельхозпроизводители должны благодарить президентов. К примеру, в прошлом году Россия закупила 2 тысячи тонн нашего хлопка. В этом году заявка поступила уже на 3 тысячи тонн. Продали россиянам и шерсть. Работа, в общем, движется.

– Вы говорили о намерениях открыть постоянно действующую выставку–продажу кыргызстанских товаров в Москве, во Всероссийском выставочном центре. Как здесь продвигаются дела?

– Успешно. Правительство России выделило нам павильон №6 на ВВЦ, это 600 квадратных метров. Сейчас мы начинаем ремонт и реконструкцию здания. Я надеюсь, что к дням культуры КР в РФ, проведение которых запланировано на июль текущего года, наша выставка–продажа распахнет двери для всех желающих. Подчеркну, что Кыргызстан стал третьей республикой после Украины и Армении, получившей павильон в свое пользование. Однако у этих двух стран сроки аренды составляют три года, нам же удалось договориться на десять лет. Уже сегодня получаем заявки от местных товаропроизводителей, желающих отправить свою продукцию в Москву. Просто какой–то ажиотаж начался. Мы подсчитали, что сможем разместить продукцию семидесяти предприятий республики.

– Москву по праву называют торгово–экономической развилкой, через которую идут огромные потоки самого разнообразного товара из стран СНГ, здесь же имеется возможность найти тех самых потенциальных партнеров для реализации сбыта продукции. Но, наверное, было бы гораздо продуктивнее, если бы “Кыргызресурсы” выходили с предложениями на сами регионы...

– Безусловно. Мы намерены открыть свои представительства в Сибири, Новосибирске, на Урале, в Екатеринбурге, в других промышленных городах России. В обмен на нашу, например сельхозпродукцию, будем покупать те товары, которые необходимы в Кыргызстане, – шины, горюче–смазочные материалы, военное обмундирование, запасные части к спецтехнике и другое.

– Значится ли в планах “Кыргызресурсов” выход на международный рынок?

– Да. Сейчас мы ведем переговоры с одной из японских фирм, которая намерена заняться переработкой сухофруктов в Баткенской области и меда – в Токтогуле. Также решается вопрос о создании наших представительств в Объединенных Арабских Эмиратах, Китае и Казахстане.

Справка “ВБ”

ГП “Кыргызресурсы” было образовано в июле 2002 года постановлением правительства. Основной задачей предприятия является организация и создание условий для оптовой торговли, а также продвижение товаров на экспорт.

Со дня образования новой структуры прошло всего полгода. За это время “Кыргызресурсы” решили не только вопросы организационного характера, но уже создали филиалы в Ошской, Джалал–Абадской, Нарынской, Иссык–Кульской и Таласской областях. Последние активно включились в работу и могут похвастать конкретными результатами.

Асель Оторбаева, «Вечерний Бишкек», 27 января 2003