Вечерний Алматы
16 июня 2005

Сынеельштейн А.В.

Как мы уже сообщали своим читателям, в конце марта 2005 г. на республиканском конгрессе предпринимателей 19 отраслевых ассоциаций страны учредили Общенациональный союз предпринимателей и работодателей Казахстана "Атамекен".
С тех пор под эгидой или при активном участии этого союза на разных форумах идет конструктивное обсуждение широкого круга проблем. Это и состояние отечественной экономики, и пути совершенствования ее законодательной базы, и перспективы развития малого и среднего бизнеса, и скорое вступление Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию (ВТО)... Всего не перечесть.
Ни одна из этих дискуссий не проходит без участия председателя правления ассоциации предприятий легкой промышленности РК, кандидата технических наук, доцента, академика Международной академии информатизации Любови Николаевны ХУДОВОЙ.
Дозвониться до руководителя ассоциации и коротко переговорить по некоторым значимым вопросам удалось лишь в перерыве между очередными форумами.

С миру по нитке...

- Любовь Николаевна, просветите меня, пожалуйста, каково главное назначение союза "Атамекен"?

- Реализация инициативы Президента страны Нурсултана Назарбаева по созданию союза "Атамекен" - это движение в рамках современных общемировых тенденций. В развитых странах управленческая "вертикаль" работает с производственной "горизонталью" через подобные структуры. А союз послужит еще и подспорьем малому бизнесу. В целях оказания ему практической поддержки будут созданы юридические, информационные, бухгалтерские службы. Причем финансироваться они будут из госбюджета.

- Это что, пример "полезной бюрократизации" управления экономикой?

- Я бы сказала - чрезвычайно полезной! Потому что одна из функций союза "Атамекен" - это, как я ее называю, "санитарная селекция". Он будет пресекать произвольный выход тех или иных ассоциаций на правительственный уровень для лоббирования своих корыстных интересов.

...Прошу меня извинить. Действительно, цейтнот. Давайте увидимся завтра.

Назавтра, как мы и условились, моя встреча с Любовью Николаевной состоялась. Но не в ее служебном кабинете, а за городом. В Бутаковском ущелье. И моя собеседница так объяснила свой выбор:

- Не удивляйтесь. Бутакова - одно из любимых моих мест. Здесь свой микроклимат в любой сезон. А в жаркие дни я плещусь в хрустальной речке.

- Уж не последовательница ли вы Порфирия Иванова?

- Нет. Просто я выросла у большой воды. И, честно сказать, мне не хватает здесь водного простора, широкой волны, чтобы поплавать вволю. Родом-то я из Туркменистана.

- Это Каспий? Или Большой каракумский канал?

- Это река Мургаб, всегда полноводная и даже бурная. Я ребенком сразу и по земле пошла, и в воду вошла, начала купаться и плавать... А Бутаковское ущелье чем еще хорошо? Тут можно не только отдышаться от всех проблем, но и в буквальном смысле надышаться чистым воздухом. И наслушаться тишины. Я всегда переживаю за работниц предприятий легпрома, где постоянная пыль, вредные испарения и вечный машинный шум.

- Вас никогда не удивляло такое определение промышленности - "легкая"? Труд там, хотя в основном и женский, но поистине каторжный. Взять то же многостаночное ткацкое производство.

- Меня с детства поражало, как туркменские мастерицы часами корпят без продыху у ковровo-ткацкого станка. Отрада одна - красота узоров. А что до определения "легкая", не знаю, кто его придумал. Может, по контрасту с тяжелой промышленностью? Но отношение власти к легпрому всегда было подстать этому эпитету - легкомысленное, исходя из остаточного принципа.

Кстати, в Японии и Турции легпром - удел исключительно мужчин. А в бывшем СССР эти предприятия создавали в основном в качестве придатка к горнодобывающим, металлургическим и машиностроительным производствам, чтобы трудоустроить жен заводчан. В Казахстане это, к примеру, Жезказганская и Риддерская трикотажные фабрики, Карагандинская чулочно-носочная, на каждой из них были заняты более двух тысяч человек. Мы по сию пору пребываем в психологическом и кадровом плену этого советского наследства. В порядке самокритики скажу, что не исключение здесь, к сожалению, и предприятия, входящие в нашу ассоциацию.

Но, как знать, может быть, мы при поддержке и госструктур, и лидеров союза "Атамекен" - энергичных, программно мыслящих бизнесменов - со временем сможем внести в этот кадрово-территориальный отраслевой расклад проверенные зарубежным опытом коррективы.

- Любовь Николаевна, кто вы по базовому образованию?

- Инженер-технолог трикотажного производства. Закончила Ташкентский текстильный институт и очную аспирантуру при Ленинградском институте *текстильной и легкой промышленности имени* С.М. Кирова, там же защитила кандидатскую диссертацию. И сам Питер, и вузовская профессура - это особая атмосфера. Меня всегда поражала в истинных ленинградцах естественная интеллигентность и высокая культура, глубокая компетентность и щедрость при передаче знаний. Только не подумайте, что я хочу чем-то ущемить достоинство Ташкента. Ни в коем случае. Я же говорила, что с детства пропитана добрым духом Азии. И за пределами стольных городов России всегда чувствовала себя на "исторической родине" чужачкой. У тамошних русских иной менталитет. А Ташкент... Это была тоже хорошая профессиональная школа. Лаборатории с новейшим оборудованием. Налаженное взаимодействие с предприятиями. В то время союзная интеграция обеспечивала необходимые стандарты и в сфере подготовки кадров. Помимо Питера и Ташкента, специалистов легпрома для всего бывшего Союза готовили только в Москве и Киеве.

Потом работала в Алматы главным инженером в НИИ Минлегпрома Казахской ССР, где 500 специалистов разрабатывали новые технологии в хлопко- и шерстопрядении, в трикотажном и швейном производстве и занимались их внедрением. Я, например, разрабатывала новые виды структур трикотажных полотен, изделий из них и ГОСТы. У меня и изобретения есть.

- Интересно, этот ваш НИИ выжил в эпоху перемен?

- Увы, нет. Вся отраслевая наука почти везде приказала долго жить. Можно лишь позавидовать пищевикам, которые сумели отстоять свой институт. Я почуяла приближение такого финала на закате 1980-х годов и ушла в Алматинский технологический университет, стала доцентом. Потом поработала вице-президентом по науке в Академии моды "Сымбат". А с момента образования ассоциации возглавила ее исполнительную дирекцию. Последние два года являюсь избранным председателем правления.

- В Академии моды вы курировали научные разработки. Так, может быть, это и есть цветочки будущих ягодок отраслевой науки в легпроме?

- Один цветочек - это вам не клумба. Но обнадеживает то, *что лидеры нашего союза* "Атамекен" не представляют себе механизм решения проблем частного сектора экономики без научной составляющей. Наряду с органами ветвей власти, системой образования и собственно бизнес-сообществом.

- Я попрошу Любовь Николаевну Худову извинить меня за использование приема "говорящая фамилия", к которому иногда прибегают драматурги, обыгрывая имена героев своих пьес. Например, "Простакова" у Фонвизина или "Ляпкин-Тяпкин" у Гоголя. Вы не обидитесь, если я приведу старинное народное речевье: "Нот худа..."

- ...без добра"! Что вы, не обижусь! Это истинная правда! Я человек добрый и юмор люблю.

- Но я еще имею в виду и то, что под вашей начальственной рукой всякого добра в ассоциации вон сколько!

- Действительно, в нашу ассоциацию входят компании текстильные и швейные, трикотажные и кожевенные, меховые и обувные, а также предприятия модельного бизнеса. Только сразу уточню - я им не "начальственная рука". Все они свободные, самостоятельно хозяйствующие субъекты, объединившиеся на добровольной основе. В наших отношениях нет присущих советской системе командно-административных рычагов.

- Интересно, что побудило эти компании объединиться?

- Если вы помните, в начале 1990-х годов под флагом так называемой "оптимизации" была ликвидирована система отраслевого управления в лице министерств легкой и местной промышленности, а также бытового обслуживания. Все подведомственные им предприятия оказались под "крышей" нового Министерства индустрии и торговли. А тут нахлынул рынок, и эта "крыша" потекла. Компетентных "кровельщиков", знающих все тонкости наших проблем почти не осталось, и предприятия оказались предоставленными сами себе. Ни тебе Госплана, ни Госснаба. Границы замкнулись, связи распались. И межреспубликанские, и межотраслевые. И по вертикали, и по горизонтали. Выживай, как знаешь.

- И попробуй шить - когда пуговицы в Самаре, а нитки в Самарканде.

- Верно, ни одна молодая страна в СНГ не имела у себя полного комплекта сырья и фурнитуры. При прежней кооперации и надобности в том не было. У производителей голова не болела, где что взять, кому что сбыть. Обо всем думал "министерский дядя". Наш прославленный АХБК, где работали девять тысяч человек, выпускал более 150 миллионов квадратных метров тканей в год в расчете на Союз. С тем же размахом поставляло свои пальто, плащи и куртки швейная фабрика имени Ю. Гагарина, где трудились две тысячи человек. Теперь все это оказалось никому не нужно - ни работа, ни работники. Гагаринцы распались на четыре ТОО, в обувном объединении "Жетысу" из трех тысяч человек осталось 300. На развалинах объединения имени Первого Мая образовалось ТОО "Торе". Примеров не счесть.

И вот в результате коллективного "брожения умов" руководители 16 наиболее крепких предприятий (и старых, и совершенно новых) в конце 1999 года решили объединиться в ассоциацию. В их числе ТОО "Семирамида", Каргалинский суконный комбинат, ТОО "Казахстан Тексти-Лайн" (с рядом дочерних предприятий и филиалов по стране) - это лидер на отечественном рынке по выпуску спортивной одежды, Академия моды "Сымбат", другие дома моделей. Всего в составе ассоциации сейчас 45 компаний.

Но еще раз хочу подчеркнуть. Хотя мы, легпромовцы, выступаем, как говорится, единым флангом, но с созданием союза "Атамекен" мы уже составляем один дружный фронт, что поможет всем предпринимателям не бороться, нет, а более результативно взаимодействовать с госорганами, на что уходит сейчас до 80% нашей энергии. Это согласно расчетам Ержана Досмухамедова, одного из членов координационного совета союза.

- Сколько людей трудоустроены в компаниях-членах ассоциации?

- Более десяти тысяч.

- Вы упомянули Каргалинский суконный комбинат. Это предприятие известно с царских времен отличным сукном для российской армии и чиновничества. Кажется, и англичане тогда каргалинскую шерсть и твид закупали. В советский период там были даже свои Герои Социалистического Труда. А нынче как?

- Его продукция, хотя и производится из стопроцентной чистой шерсти, сегодня вытеснена с рынка синтетическими тканями из ОАЭ, КНР, Турции. Они во много раз дешевле. Но комбинат нашел для себя эксклюзивную нишу. вырабатывает сукно по заказам силовых структур РК и отличные шерстяные одеяла. И не он один нашел выход из положения. Более половины предприятий перешли на выпуск специальных видов одежды и обуви для тех же силовиков. А вот обувное объединение в г. Таразе, некогда процветавшее, стоит. Но должна подчеркнуть, что товары народного потребления в общем объеме выпускаемой в Казахстане продукции составляют не более 8%.

- Включая обувь?

- Производство обуви для населения вообще укладывается в один процент.

- Потому-то куда не кинь - везде итальянские штиблеты и босоножки.

- Вы, наверное, редко в магазины ходите. Подлинно итальянской обуви как раз таки мало. 75% продаж на нашем рынке - обувь китайская.

Китай дальновидно разработал долгосрочную стратегию подъема национальной экономики и тактику проникновения своей продукции на зарубежные рынки. Ладно был бы это фабрично-заводской поток, а ведь нас захлестнул девятый вал недекларированной продукции, причем по демпинговым ценам. В результате наши изделия были в основном вытеснены с внутреннего рынка, и вся отрасль оказалась подорванной. А начиналось-то как? Они в массовом порядке вывозили и наши ткани, и пряжу, и шерстяную одежду, поскольку своих производств еще не было. И пока у нас все рушилось, их легкая промышленность встала на ноги и на несколько голов нас

Вечерний Алматы
16 июня 2005

А своих рубашек - полный гардероб

Рубрику ведет Алмат Заилийский
Фото Мэлса Етекбаева

переросла. Нынешний общепризнанный расцвет китайской экономики во многом был обеспечен прорывом легкой промышленности.

Тот же рычаг использовала и Турция. 80% объема ее производства составляет легкая промышленность. Этим нация и процветает, и гордится. То же самое можно сказать и о ряде далеко не бедных стран Юго-Восточной Азии. Слагаемые успеха их экономики: легпром плюс пищепром.

- Чего ж мы-то спим?

- Не спим. Просто не можем конкурировать на нашем внутреннем рынке с демпинговыми ценами. Но самое грустное из всех наших печалей - это то, что их продукция, в частности китайская обувь, нередко просто-напросто вредна. Мы и в Минздраве, и в СМИ уже давно бьем тревогу и в нашем союзе "Атамекен" будем говорить во всеуслышание: здоровье нации в опасности! Они изготовляют детскую обувь из синтетических материалов, которые в бывшем СССР запрещалось использовать в этих целях. А теперь, в Семипалатинской, к примеру, области обнаружилось, что почти 70 из каждых ста детей нездоровы - у них плоскостопие, искривление позвоночника, кожные болезни. Все это бьет, в том числе и по обороноспособности нашей страны: парни с плоскостопием не годны к военной службе. Раньше относились особо строго к тому, чтобы обувь, особенно детская, соответствовала ГОСТу. Обязательно должны быть кожаная стелька и супинатор (металлическая пластинка между пяткой и стопой), что служило правильному развитию стопы ребенка. Были свои ограничения и в использовании синтетических нитей в детской одежде.

- Неужели на нашем рынке сплошь ущербные импортные товары?

- Нет, фабрично-заводская продукция того же Китая отвечает мировым стандартам, но она и стоит соответственно. Однако все тонет в теневом обороте - массовом потоке недекларированной, контрафактной, контрабандной, фальсифицированной продукции, без сертификатов происхождения, плюс наша местная подпольная продукция. Все это в сумме превышает 90% рынка. Причем этот приток зачастую официально узаконен.

- Заявлению серьезное. Нельзя ли привести примеры? Хотя бы один.

- Пожалуйста. В Алматы работает АО "Алматы келім", единственный в стране производитель ковров. Изделия отличные, в достаточном количестве. Тем не менее, импорт ковров растет из года в год. За 2004 год ввезено почти восемь миллионов квадратных метров турецких ковров. Они поступают через Кыргызстан, из Бишкекской свободной экономической зоны. В Кыргызской Республике меняют в сопроводительных документах страну происхождения, и турецкие ковры прибывают к нам уже как кыргызские. Это - прямо назову вещи своими именами - фальсификация, подлог. Если Турция поставляет нам свои ковры напрямую за 4,2 доллара за кв. метр, то Бишкек - за 32 цента! Мало того, что это демпинговые цены, так еще и таможенное "сито" не работает, потому что с Кыргызстаном у нас бестаможенный режим. Казахстан теряет на этом миллиарды тенге. А наши чиновники смотрят на это даже не сквозь пальцы, а ясным, прекраснодушным взором: "Не пойман - не коррупционер".

Вообще я прямо скажу, что за годы независимости Казахстана наш рынок превратился в поле неравноправного конкурентного противоборства между продукцией отечественной и зарубежной. Причем сложилось так, что все "голы" методично летят в ворота наших товаропроизводителей. В том числе и с подачи "заинтересованных" представителей казахстанской стороны.

В таких условиях наши ковры никогда не будут конкурентоспособными. АО "Алматы келім" имеет план технической модернизации. Да что толку, когда новый станок стоит миллион долларов! В 2006 году предприятию исполнится 70 лет, но оно может просто не дотянуть до юбилея. В силу, так сказать, "экономической нецелесообразности" своего существования.

Обо всем этом я уже не раз говорила и буду говорить. И очень рассчитываю на солидарную поддержку со стороны нашего союза "Атамекен".

- Победы здесь - в туманной перспективе, а что вашей ассоциации удалось реально сделать за пять лет своей деятельности?

- Первое - восстановили порушенные связи, создали отраслевую структуру. Второе - добились признания ассоциации на правительственном уровне. Третье - мы анализируем положение дел в отрасли, обобщаем мнения наших членов, вырабатываем предложения о путях решения не зависящих от нас проблем и представляем их на рассмотрение в государственные органы.

Позволю себе в этом контексте употребить такой термин, как "лоббирование интересов" членов нашей ассоциации в вышестоящих инстанциях. Хотя этот термин и несет, вроде бы, некий коррупционный душок, но я пользуюсь этим словом в его прозрачном смысле, потому что интересы ассоциации исходят не из стремления к личному обогащению ее членов, а подчинены исключительно задачам становления и развития отрасли, целям позитивных изменений во всей экономике Казахстана.

Мы организуем и международные связи. У нас прекрасные контакты с посольством Турции, члены ассоциации ежегодно выезжают в эту страну на льготных условиях для обмена опытом и закупок необходимых материалов. Налажены тесные связи с Урумчи (КНР), Республикой Корея, с торговыми представительствами ряда других стран.

- Получается, что конкуренты могут быть и партнерами?

- А что делать, если мы много сами не производим. Ни своих швейных ниток, ни замков-молний, ни подкладочных тканей, ни фурнитуры - пуговиц, кнопок... А в той же Турции всего этого с избытком.

- А с вашим родным Туркменистаном какие отношения?

- Мы там покупаем трикотажное полотно, хлопчатобумажную пряжу. Но это пока. Недавно в Шымкенте созданы компании "Меланж", "Ютекс" и ТОО "Альянс казахский русский текстиль", оснащенные по последнему слову техники и технологии. Теперь мы не будем зависеть от внешних факторов, сможем выпускать конечную продукцию с высокой степенью переработки и экспортировать ее за рубеж.

Пришло время диверсификации нашей экономики, перевода ее с сырьевой ориентации на глубокую переработку, выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. Представьте себе, львиную долю нашей шерсти мы вывозим в "немытом" виде. И до 80% необработанного кожевенного сырья. В то время как отечественные заводы стоят. А ведь кожа - это стратегическое сырье. И мы вышли в Правительство РК с предложением увеличить экспортные таможенные пошлины на ее вывоз. До некоторой степени нам пошли навстречу: пошлина увеличена с 50 до 200 евро за тонну, хотя в России и Беларуси - 500 евро.

Еще несколько лет назад были очень высокие импортные таможенные пошлины. На отдельные виды сырья и материалов - до 10-20%. Теперь по нашей инициативе по 184 позициям они уменьшены: некоторые до нуля, другие с 20 до 5%. Это помогло облегчить налоговое бремя, довлевшее над отечественными товаропроизводителями, снизить себестоимость нашей продукции и повысить ее конкурентоспособность на внутреннем рынке.

Кстати сказать, все наши требования и инициативы созвучны программной политике союза "Атамекен".

- Казахстан стоит на пороге вступления в ВТО. Из Бутаковского ущелья, где мы сейчас с вами прогуливаемся, ситуацию не объять. А если взглянуть с "колокольни" вашей ассоциации или "смотровой площадки" союза "Атамекен", готовы ли мы к этому шагу?

- Готовы - не готовы, а глобализация экономических отношений неминучо заставит нас вступить в ВТО. Другой вопрос: "Что мы будем с этого иметь"? Расцветем или "нас сомнут"? Будет ли способен Казахстан, став членом ВТО, производить конкурентоспособную продукцию? Китай шел к вступлению в ВТО 15 лет! Государство субсидировало техническую модернизацию всех отраслей, была создана масса рабочих мест, товаропроизводители - освобождены от всех видов налогов. Экспортеры получили большие льготы.

- А мы?

- Считаю, что если оперативно не принять государственную программу поддержки предприятий в целях повышения конкурентоспособности продукции и - главное! - если ее не реализовать, то вступление в ВТО может привести к однажды уже пережитому крушению нашей промышленности. С реальной угрозой превращения Казахстана в страну, полностью зависимую от импорта. И нам останется только по-прежнему бездумно гордиться перекачкой наших невосполнимых сырьевых ресурсов на Запад и Восток, растрачивая золотовалютную выручку на ширпотреб.

- Каким временем мы располагаем?

- Считайте сами. В 1995 году Казахстан подал заявку на вступление в ВТО. В 2006 году он может быть в эту организацию принят. Подготовка к вступлению приняла интенсивный характер только в последние три года. Если ситуация на нашем внутреннем рынке не изменится, будет поздно.

Я говорила об этом на недавнем рабочем совещании в Астане с участием парламентариев, руководителей ряда министерств, ведомств и нашего союза "Атамекен". 17 июня мы вновь обсудим все это на "круглом столе", еще раз проанализируем ситуацию на внутреннем рынке. А 28 июня должны состояться парламентские слушания по вопросу вступления в ВТО.

- Любовь Николаевна, пора нам прощаться. Отвлекитесь на минуту от головокружительных проблем. Поделитесь, чем вы душу отводите?

- Купаюсь, плаваю, загораю. У меня надежные друзья, с которыми мы делим радости и беды 30 лет. Вместе ездим и сюда, в Бутаковку, и на Медео.

- А повыше, туда, к снегам, где цветут эдельвейсы, не поднимались?

- Что вы! Мой рекорд - подъем на плотину по ступенькам! Люблю читать, но сейчас меня хватает только на периодику, специальную литературу и документы. Бывает все выходные сидишь над инструкциями или пишешь доклады. Раньше в Минлегпроме было 600 чиновников, а в нашем правлении всего девять человек. Причем почти у каждого еще и свой бизнес.

- И у вас?

- У меня пока нет. Я, можно сказать, "жертва" патриотизма. Мне больше хочется сделать что-то полезное для общего дела.

- Вы в силах поставить свое собственное дело - всем на загляденье.

- Мысль есть. И, скорее всего, так и будет. Но я понимаю, что с одинаково полной отдачей и руководить ассоциацией, и вести свое дело для меня невозможно. И пока мой выбор однозначен.

- И что в ближайших ваших планах?

- В сентябре мы организуем выставку продукции наших предприятий, проведем вместе с союзом "Атамекен" форум предпринимателей. И надо, наконец, решить все проблемы с таможенными органами. Вот доведу это дело до финала, потом уже можно будет ставить вопрос о новом председателе и практически заняться собственным бизнесом.

- Позвольте вам пожелать достижений в общем деле, а в своем будущем малом бизнесе - сорвать "эдельвейс" личного успеха.

- Дай-то Бог не сорваться. Спасибо.