



## CONTRIBUTORS



**Кубан Ашыркулов,**  
исполнительный  
директор МДС

**Kuban Ashyrkulov,**  
IBC Executive Director



**Эмиль Уметалиев,**  
президент компании  
Kyrgyz Concept

**Emil Umetaliyev,**  
President of Kyrgyz Concept



**Ян Клейтор,**  
генеральный директор  
ООО «Небесные горы»

**Ian Claytor,**  
General Director,  
Celestial Mountains T  
our Company



**Марина Башманова,**  
менеджер  
отеля «Альпинист»

**Marina Bashmanova,**  
manager of Alpinist hotel



**Гульнара Ускенбаева,**  
топ-менеджер компании  
«Альфа Ширсфилд Аудит»

**Gulnara Uskenbaeva,**  
top manager of Alpha  
Shirsfield Audit company



**Юлия Массенкова,**  
руководитель отдела  
брокерско-дилерских  
операций MGN Capital

**Yulia Massenkoffa,**  
Head of MGN Capital's Broker  
& Dealer Department

## содержание contents

Кубан Ашыркулов/ **Kuban Ashyrkulov**  
Диалог лучше, чем монолог  
**Better dialogue than a monologue** 3

Эмиль Уметалиев/ **Emil Umetaliyev**  
Миллионы приходят в страну,  
где создан инвестиционный рай  
**Millions of dollars come  
to a country with an "investment paradise"** 5

Ян Клейтор/ **Ian Claytor**  
О роли правительства и бизнеса в развитии туризма  
**The roles of the government and of business  
in the development of tourism** 8

Марина Башманова/ **Marina Bashmanova**  
Большие проблемы малых отелей  
**Big problems of small hotels** 10

Николай Щетников/ **Nicholay Shchetnikov**  
Туристическому рынку страны нужны перемены  
**Travel market of Kyrgyzstan requires protection** 12

Гульнара Ускенбаева/ **Gulnara Uskenbaeva**  
Если все начать сначала ...  
**If I had to start again...** 14

Эзель Агаоглу/ **Ezel Agaoglu**  
Лучшее... Худшее  
**My best ... My worst...** 15

**Исследование МДС**  
**IBC Investment Survey** 16

Сергей Дудашвили/ **Sergey Dudashvili**  
Спортивный туризм или коммерческий?  
**Sports tourism or commercial?** 20

Дамира Раева/ **Damira Raeva**  
Туризм, основанный на сообществах  
**Community Based Tourism in Kyrgyzstan**

Юлия Массенкова/ **Yulia Massenkova**  
На рынке брокерских услуг Кыргызстана  
впервые появились онлайн-трейдинговые платформы  
**The first online trading platforms are introduced  
at the Kyrgyz brokerage services market** 28



Снимки Максима Шубовича и пресс-службы МДС  
Photos by Maxim Shubovich & IBC press service

Редактор журнала **In**  
**Лидия Савина**  
**In journal editor**  
**Lidia Savina**  
lidia@ibc.kg  
Tel/Fax: +996 (312) 680920

Цена договорная  
Retail price

**In** издается МДС. Среди членов МДС распространяется бесплатно. Доступен по подписке. Мнения, выраженные нештатными корреспондентами и журналистами издания, являются их собственными. Авторское право МДС 2005. Отпечатано в типографии «Continent», Бишкек. Цена договорная. Издается ежеквартально. Для оформления подписки свяжитесь, пожалуйста, с редактором.

**In** is published by IBC. Available free of charge to IBC members and selected recipients. Also available on subscription. The views expressed by contributors and correspondents are their own. Copyright 2005 IBC. Printed by Continent, Bishkek. Published quarterly. To subscribe, please contact Editor.



**KICB**

KYRGYZ INVESTMENT  
AND CREDIT BANK

62-28-74, 62-28-51

Eurasia sub-branch is located at the intersection of Abdrahmanova street and Kievskaya street, near the "7-Days" supermarket.

# Диалог лучше, чем монолог

## Better dialogue than a monologue

**Кубан Ашыркулов,**  
исполнительный директор МДС

Государство в лице министерств, аппарата правительства, администрации и Секретариата Президента, Агентства по развитию, инвестициям и инновациям уделяют все больше внимания налаживанию диалога с бизнес-сообществом Кыргызстана.

Инициатива создания Национального совета по взаимодействию государства и бизнеса, а также инициатива правительства по разработке антикризисных мер с непосредственным участием представителей бизнеса стали хорошим фундаментом для построения диалога.

Такая инициатива может только радовать, однако вместе с позитивом закрадываются и сомнения. Сколько уже было различных форумов, инициатив и советов, большинство из которых остались пустыми декларациями на бумаге. Но все же хочется надеяться, что новые начинания – это реальные меры.

Бизнес сам по себе активен и готов внедрять прогрессивные экономические реформы. Однако неоправданные ожидания, а иногда и открытый саботаж некоторых чиновников сделали бизнес циничным и прагматичным. Чтобы возродить доверие предпринимателей, государство должно приложить все усилия и воплотить в реальность хотя бы часть из того, что было заявлено.

Поле деятельности большое: это недочеты нового Налогового кодекса, путаница и необоснованность тарифов социального страхования, сложность и как следствие высокая коррупционность импортно-экспор-

тных операций, недостаточное стимулирование финансового рынка, зачаточное состояние фондового рынка и многое другое.

В последнее время прошла серия встреч, на которых обсуждались меры по борьбе с кризисом, с коррупцией, выработано немало предложений, внедрение которых поможет стимулировать рост экономики. Первые лица государства неоднократно и во всеуслышание обещали, что будут приняты конкретные меры, причем их выполнение будут контролиро-

---

**Бизнес сам  
по себе активен  
и готов внедрять  
прогрессивные  
экономические  
реформы**

**Business itself is active  
and ready to  
implement progressive  
economic reforms**

---

вать лично. Запомнились обещания жестко пресекать любые попытки саботажа со стороны исполнительных органов, а также активно лоббировать законодательные акты в поддержку антикризисной программы.

Очень хочется верить, что если раньше на вопрос: «Как государство может помочь развитию вашего бизнеса?», предприниматели отвечали: «Никак! Пусть ничего не делает и тем самым не мешает бизнесу», то теперь ответ бизнеса будет более позитивным и конструктивным.

**Kuban Ashyrkulov,**  
IBC Executive Director



The state represented by ministries, government staff, Administration and Secretariat of the President of Kyrgyzstan, and Agency on Development, Investment and Innovations have been paying more attention to dialogue with the business community in the country.

The President's initiative to establish a National Council for Cooperation between the Government and Business Community, as well as an initiative of the Government on the development of anti-crisis measures with the direct participation of business representatives have established a good basis for building a dialogue.

Such an initiative can only make us happy, but doubts creep in along with the positive feelings. So far a lot of various forums have been conducted, and initiatives suggested, most of which have remained empty declarations on paper. Nevertheless, we hope that recent initiatives have not been just a part of presidential election campaign, but real action to improve the business environment in the country.

Business itself is active and ready to implement progressive economic

reforms. However, unfulfilled expectations and sometimes open sabotage by some officials have made business cynical and pragmatic. To revive business confidence, the state has to make every effort to translate its initiatives – or at least part of them – into reality.

The field of activity is great: shortcomings of the new Tax Code, confusion and unfounded social insurance rates, complexity, and as a consequence of it, high level of corruption in import-export operations, insufficient promotion of the financial market, the nascent state of the stock market, and much more.

Numerous proposals to stimulate further economic growth have been developed at the recent meetings on the development of anti-crisis measures. Our state leaders have repeatedly and publicly stated that measures would be taken, and they would directly monitor the implementation of the recommendations. Business people especially remember the promise to harshly suppress any attempt to sabotage on the part of the executive bodies, and actively lobby for legislation in support of the anti-crisis program.

Recently, when asked a question: “How can government help develop your business?” businessmen answered: “God forbid! Suppose that it does nothing, and thus does not interfere with our business.” Now we would like to believe that the response of businessmen will be more positive and constructive.

## **МИЛЛИОНЫ ПРИХОДЯТ В СТРАНУ, ГДЕ СОЗДАН ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РАЙ**

**Интервью с Эмилем Уметалиевым,  
президентом компании Kyrgyz Concept**

*– Туристическая отрасль Кыргызстана в основном зависит от туризма на Иссык-Куле. Ваше мнение о нынешнем сезоне?*

– Результаты явно хуже, чем в прежние годы. Первая причина – продолжающийся экономический кризис, особенно казахский, а вторая – плохая погода. Третья причина, возможно, главная – наши отели не проявили должной гибкости в ценообразовании. Сегодня стоимость 7–10-дневного отдыха на Иссык-Куле такая же, как в более качественных условиях в Анталии, включая авиаперелет. Сказалась неспособность быстро реагировать на изменившуюся ситуацию и уметь выдерживать ценовую конкуренцию.

*– Как ваша компания чувствует себя в условиях кризиса?*

– Хотя в стране поток туристов в этом году заметно снизился, Kyrgyz Concept продолжает работать в обычном режиме. В конце прошлого года произошло снижение показателей, но уже в начале 2009 года вышли на прежний уровень.

Думаю, что это успех не общей экономики, а отдельного предприятия, которое в условиях кризиса реализует свои преимущества в то время, когда другие проявляют слабость.

*– В чем же секрет успеха Kyrgyz Concept?*

– Работая на долгосрочную перспективу, начинаем пожинать плоды всех предыдущих лет по выстраиванию долгосрочной стратегии. Это в первую очередь доверие к компании, а также серьезные вложения в человеческий капитал, маркетинг и менеджмент. Однако наш успех не показателен для всей отрасли.

*– Что бы Вы изменили в организации отдыха на Иссык-Куле?*

– Наши туристы, особенно казахские, стали привыкать к услуге «все включено», традиционной для развитых курортов. Заплатив один раз, они освобождаются от забот носить с собой деньги, расплачиваясь за услуги. У нас этого нет нигде.

У нас нет цен на одноместное расселение в отелях, минимальное – это двухместное расселение, по старой советской привычке. Это негибкость по отношению к новому клиенту, который не обязательно готов делить комнату с соседом. Поэтому он вынужден оплачивать номер на двоих.

## **MILLIONS OF DOLLARS COME TO A COUNTRY WITH AN “INVESTMENT PARADISE”**

**Interview with Emil Umetaliev,  
President of Kyrgyz Concept**

*– In Kyrgyzstan the tourism industry depends mainly on tourism in Issyk-Kul. What is your opinion about this season?*

– It is obvious that the results are worse than in previous years. The first reason is the continuing economic crisis, particularly in Kazakhstan, and the second reason is bad weather. The third reason, perhaps the main one – our hotels have not shown the appropriate flexibility in pricing. Today, the price of 7 to 10 days rest in Issyk-Kul is the same as in much better conditions in Antalya, including airfare. Our business has shown its inability to react quickly to changing situations and be able to withstand price competition.

*– How does your company survive the crisis?*

– While the country's flow of tourists has markedly decreased this year, Kyrgyz Concept continues to work as usual. At the end of last year there was a decline in our activity, but by early 2009 we have returned to the previous level.

I believe that this is not the overall success of the country's economy but just the success of one enterprise, which realizes its advantages during the crisis, at a time when others have a weakness.

*– What is the secret of the success of Kyrgyz Concept?*

– We have started to reap the results of building a long-term strategy in previous years. First, it is the credibility of the company, as well as major investments in human capital, marketing and management. However, our success is not indicative for the entire industry.

*– What would you change in the management of the rest in Issyk-Kul?*

– Our visitors, especially from Kazakhstan, have become accustomed to the all inclusive service, which is traditional in developed countries. Having paid once, customers do not care to carry money to pay for services. There is no place with such a service in our country.

Our hotels do not have prices for a single accommodation, and the minimum is a double settlement, under the outdated Soviet system. This is the result of commercial inflexibility towards a new type of a client, who is not necessarily ready to share a room with a neighbor, so he has to pay a double room.



Очень востребованы сейчас закрытые бассейны – светлые, теплые, чистые, с аттракционами внутри. Отели, которые их построили, уже видят выгоду. Ведь не все отдыхающие стремятся купаться обязательно в озерной воде, для некоторых она слишком холодная, да и дно бывает илистым. Купанию в озере должна быть альтернатива, к сожалению, не все владельцы пансионатов это поняли.

**– Открывая зимние бассейны, можно продлить курортный сезон на Иссык-Куле, который сегодня ограничен двумя-тремя месяцами...**

– Конечно, ведь в этом случае отдых не зависит от температуры воды в озере. Кроме того, для отдыхающих будет комфортнее, если бассейн соединить с комнатами для проживания. Пока я знаю только один такой. Вариантов много, можно закачивать в бассейн уникальную воду Иссык-Куля вместе со всеми ее полезными минералами. Технические все вопросы решаемы, нужна инициатива.

**– Многие отдыхают семьями, с детьми. Приходит вечер, а с ним и проблема – чем занять детей?**

– К сожалению, у нас нигде нет постоянно действующих вечерних анимаций для детей. Опять не удержусь от сравнения с Анталией, там нет отеля, где бы не было вечерних детских развлечений.

**– Как сделать Иссык-Куль привлекательным не только летом?**

– Об этом много говорится, но реальных маркетинговых мер не предпринимается. Я имею в виду супер-привлекательные цены в сезон, когда поток отдыхающих снижается. Наши предприниматели почему-то пытаются зарабатывать всегда и на всем. А в межсезонье можно зарабатывать хотя бы на поддержание инфраструктуры, а не на прибыль, окупая минимальные затраты. К сожалению, такого ценообразования никто не использует.

**– Почему?**

– Думаю, причина в финансовой негибкости. Например, один отель, работающий на развитом курорте, в межсезонье внедрил самые низкие цены, объяснив, что в этот период он не имеет прибыли, но издержки покрывает. А прибыль обязательно будет в «хай сезон». Вот такую финансовую политику у нас на Иссык-Куле понять не хотят.

Еще один нюанс. Все мероприятия, которые организуются за счет государства в развитых странах, проводятся в период, когда у курортов не хватает возможности зарабатывать самостоятельно, но не в разгар сезона.

Today winter pools are in great demand – bright, warm, clean, and with sideshows inside. Hotels, which have already built winter pools, now enjoy the benefits. Indeed, not all vacationers necessarily prefer to swim in the lake water, for some people it is too cold, and the bottom is sometimes muddy. Swimming in the lake should be an alternative. Unfortunately, not all hotel owners understand it.

**– Moreover, winter pools help extend the holiday season in Issyk-Kul, which is currently restricted to two or three months...**

– Of course, you see, in this case, the experience does not depend on the temperature of the water in lake. In addition, it is more comfortable for people if the pool is connected with accommodation rooms. So far I know of only one such hotel.

A lot of projects might be suggested. Thus, the unique Issyk-Kul water with all its valuable minerals can be injected into a pool. The technical issues are solvable, just an initiative is needed.

**– Many families stay in hotels with children. Here comes the evening, and with it a problem: how to entertain kids?**

– Unfortunately, not one hotel has evening animation for children. Again, I can't help comparing with Antalya where every hotel offers evening entertainment for children.

**– How to make Issyk-Kul attractive not only in the summer but all the year round?**

– There is much talk about this, but no real market action has been taken. I mean super attractive prices during the season, when the flow of holidaymakers decreases. However, our entrepreneurs try to earn money by all and every means. While in the off-season, they can earn at least to maintain the infrastructure, not making profit, but paying the lowest cost. Unfortunately, no one uses such a price system in our country.

**– Why?**

– I think the reason is financial inflexibility. For example, one hotel abroad, which is working at a developed spa, has introduced the lowest off-season prices, explaining that during this period it receives no profit, but covers its costs. A profit is bound to be received in the high season. Here's a financial policy that Issyk-Kul business people do not want to follow.

The next phase is the development of infrastructure, the roads



**– Эксперты считают, что без миллионных вливаний наша туристическая отрасль не сможет развиваться. Как же их привлечь?**

– Тоталитарный Египет дал зеленый свет большим иностранным инвестициям в Шарм аль Шейхе. Миллионы пришли туда, где создали инвестиционный рай.

**– Что мешает создать такой рай в Кыргызстане?**

– Коррупция. Непрозрачность во владении землей и ее перераспределении. Мы не знаем, какая она, у кого, как продается, покупается.

Услуги государства сегодня либо дорогие, либо не качественные. Например, услуга государства должна быть предоставлена при входе в бизнес, который должен быть недорогим и облегченным.

Следующий этап – инфраструктура, которую тоже предоставляет государство. В первую очередь дороги. Считаю, что на Иссык-Куль должна быть альтернативная дорога – скоростная, с меньшими ограничениями по скорости, пусть платная.

Давно пора внедрять новые технологии в услугах канализации и сбора мусора, желательно частными инвесторами, – для всех предприятий туристического бизнеса или для отдельных групп.

**– Могут ли услуги государства быть конкурентоспособными?**

– Именно благодаря самым низким ценам на государственные услуги Турция смогла вывести Анталию и Бодрум на мировой рынок.

А мы пока одной рукой привлекаем туристов, а другой рукой отталкиваем. Это и визовый режим на границе, который до сих пор не соответствует национальным интересам в развитии туризма, и услуги пограничников на границе, и услуги ГАИ по обеспечению безопасности, которые на самом деле оборачиваются постоянными остановками на дорогах и поборами.

**– ГАИ в нашей стране – это особая тема...**

– Здесь важно отношение к водителю. Если он чувствует, что остановка сделана для сохранности его жизни и жизни других людей, а законный штраф он передает государству на дальнейшее развитие, то водитель будет только благодарен ГАИ. Но когда он видит, что его подкарауливают и останавливают лишь для того, чтобы «поймать» и положить деньги в личный карман, то остается лишь чувство досады и возмущения несправедливостью.

**– Вы часто говорите о конкурентоспособности Турции, в чем ее особенность?**

– Конкурентная цена, высокое качество услуг плюс безвизовый режим. Сейчас поток туристов за границей пошел и в Малайзию, потому что там тоже действует безвизовый режим.

Даже Иран недавно объявил безвизовый режим для Израиля и формальную визу для всех стран мира. Любому желающему въехать в Иран прилетает в аэропорт, ему ставят штамп в паспорте, он платит символическую сумму – и въезд открыт.

**– С какой страной Вы бы сравнили Кыргызстан по туристическим возможностям, условиям развития?**

– Пожалуй, сравнивать бы не стал. Наша страна имеет уникальные туристические возможности. Иссык-Куль уникален тем, что там одно-

first. This service is also provided by the state. I think that there should be an alternative high speed road to Issyk-Kul, it may be a toll road, but of high quality and with fewer restrictions on speed.

It is high time to introduce new technologies in sanitation and garbage collection, preferably by private investors.

One more detail. In developed countries all activities organized by the state, are held at a time when resorts do not have enough opportunities to earn their own, but not in the middle of the high season.

**– Experts believe that, without injections of millions, our tourism industry will not be able to develop. How to draw those millions?**

– Totalitarian Egypt gave the green light to more foreign investment in Sharm al-Sheikh. Huge amounts of money, millions, came to the country which has established an investment paradise.

**– What prevents to create such a paradise in Kyrgyzstan?**

– Corruption. Opacity prevails in the possession of the land and its redistribution. We do not know what land has been sold, to whom it has been sold, and who has bought it.

State services are either expensive or not good. Public services should be provided at the opening of a business, and these services must be inexpensive and simple.

**– Can public services be competitive?**

– Thanks to the lowest public service prices, Turkey was able to bring Antalya and Bodrum to the world market. In our country, we call tourists with one hand, while pushing them off with the other hand. Tourists still have a lot of problems with getting visa at the border, services of border guards and traffic police.

**– Traffic police in this country is a special issue...**

– Here the attitude towards the driver is important. If the driver feels that a traffic policeman has stopped him in order to save his life and the lives of other people, and that any fine will go to the further development of the country, then the driver would be grateful to traffic police. However, if a driver feels that the policeman has been watching and waiting and that he has been stopped just in order to get money from him and to put into the policeman's pocket, then just a sense of bitterness, resentment and injustice remains.

**– You often mention the competitiveness of Turkey, what is its distinctive feature?**

– Competitive prices, high quality services, and a visa-free regime. Now the flow of tourists has increase in Malaysia, because this country has also introduced a visa-free regime.

Even Iran has recently announced a visa-free regime for Israel and a formal visa for all countries in the world. Anyone wishing to enter Iran, may just arrive at the airport, get a stamp in their passports, pay a token amount – and the entry is open.

**– With what country would you compare Kyrgyzstan, taking into account tourism opportunities and development conditions?**

– Perhaps there are no comparisons. Our country has unique tourism opportunities. Issyk-Kul is unique because one can travel in four

временно можно побывать сразу в четырех сезонах – от знойного пляжа до снежных гор. Но надо сделать так, чтобы и отдыхать там можно было все эти четыре сезона.

Кыргызстан находится на Великом Шелковом пути, является транзитной точкой между Узбекистаном и Китаем. И эту карту мы тоже до конца не разыграли, до сих пор не создали на Торугарте хорошей дороги и благоприятных возможностей для переезда.

Нет у нас пока и конкурентной стратегии по использованию аэропорта и продаже воздушного пространства. Мы повторяем стратегию крупных стран, которые создают свои авиакомпании. Нам же надо, не имея большой авиакомпании, следовать стратегии малых стран. Они не конкурируют своей авиакомпанией, а продают услуги аэропорта для транзита и продают свое небо.

– **А реальные возможности для этого есть?**

– Везде требуются мозги и усилия. Конечно, есть серьезные ограничения, они могут быть разного масштаба, в том числе и геополитические, но все равно вода камень точит.

Радует, что хотя и медленно, но изменения в лучшую сторону появляются. Наконец – то усилия бизнес-структур и правительства начинают соединяться в вопросе сотрудничества с Южной Кореей. Подписаны договоры, и наши рабочие туда летают. Нужны точки соединения с Пекином, Куала-Лумпуром, и, возможно, через Пекин – с Токио. Это востребовано и когда – то осуществится. Вопрос только в том, кто и как быстро это сделает.

seasons at once – from the sunny beach to snowy mountains. But it necessary to make it possible to be able to rest there for all four seasons.

Kyrgyzstan is situated on the Great Silk Road, and is a transit point between Uzbekistan and China. We have not used this opportunity yet. So far there are no good roads to Torugart.

We still have not developed a competitive strategy on the use and sale of our airport airspace. We just copy the strategy of large countries, which create their own airlines. Meanwhile Kyrgyzstan should follow a strategy of small countries. They do not compete with airlines but sell their services for transit and sell “their sky”.

– **Has our country a real opportunity for this?**

– Just brains and effort are required. Of course, there are severe limitations, which can be various including geopolitical ones, but ‘constant dropping water wears away a stone’.

I am pleased to see that there is a change for the better, albeit slow. Finally, the efforts of businesses and government have begun to come together in cooperation with South Korea. A number of contracts have been signed, and our citizens go there to work. We need a connection to Beijing, Kuala Lumpur, and possibly via Beijing to Tokyo. This is in demand, and might be realized at some time in the future. The only questions are: who will do it and how quickly?

## «КУМТОРЗОЛОТО»

Крупнейший инвестиционный проект Кыргызстана



## Месторождение

Кумтор – одно из самых высокогорных месторождений золота в мире. Оно расположено в восточной части Срединного Тянь-Шаня на высоте 4 тысячи метров над уровнем моря в зоне вечной мерзлоты.

Общие запасы месторождения, открытого в 1978 году, были оценены в 716 тонн золота. Особенность месторождения: драгоценный металл содержится в виде мелких вкраплений в пирите; среднее содержание золота – от 1,5 до 4 граммов на тонну руды. Однако из-за труднодоступности и высокой стоимости проекта – 995,4 млн. советских рублей (около 1,46 млрд. USD на тот момент) освоение месторождения было отложено.

Только после обретения Кыргызстаном независимости стало возможным приступить к освоению месторождения. 4 декабря 1992 г. Правительство Кыргызстана и канадская корпорация «Камеко» подписали Генеральное соглашение по проекту «Кумторзолото». В феврале 1993 г. была создана «Кумтор Оперейтинг Компани», которая стала оператором проекта и по настоящее время несет ответственность за весь производственный цикл.

Благодаря масштабным капиталовложениям в проект – свыше 452 млн. USD – предприятие было построено в рекордно короткие сроки. Строительство рудника началось в 1994 г., а уже в мае 1997 компания приступила к коммерческому производству золота. В 1998 г. был выплавлен первый миллион унций золота.

Всего с 1997 года компания произвела более 6,3 млн. унций, или 197 тонн благородного металла. ■



centerragOLD



Кыргызская Республика  
г. Бишкек, ул. Ибраимова, 24

Тел.: (+996 312) 90 07 07, 90 08 08  
Факс: (+996 312) 90 07 28, 59 15 26  
[www.centerragold.com](http://www.centerragold.com)

## О РОЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА

**Ян Клейтор,**

генеральный директор ОсОО «Небесные горы»,  
председатель комитета МДС по туризму

За многие годы пребывания в Кыргызстане мне задавали немало вопросов. Сначала интересовались, почему я приехал сюда, спрашивали о моей жизни в Соединенном Королевстве и различиях между двумя странами. Когда мы создали туристическую компанию «Небесные Горы» и две гостиницы в Бишкеке и Нарыне, вопросы изменились и стали касаться ведения бизнеса в Кыргызстане.

Действительно, тот факт, что у меня другое подданство, иногда очень важен. Объясню это на примерах роли правительства и бизнеса (частного сектора).

В Великобритании люди склонны думать, что участие правительства в их повседневной жизни должно быть ограничено, если не минимально. Правительство должно гарантировать безопасность общества – защищать границы, обеспечивать полицейскую охрану общественного порядка на улицах, предупреждая преступность, и т. д.). Оно должно создать и поддерживать безопасную среду, чтобы люди могли полностью реализовать свой потенциал в личной жизни и бизнесе. Обычно это выполняется с помощью мониторинга (сбора и анализа статистических данных), а в случае необходимости – введения правил и контроля деятельности.

Всегда возникают дискуссии о том, какие меры следует применять и в какой степени, какими будут элементы принуждения. Однако в целом люди и предприятия предпочитают сами распоряжаться собственной судьбой – в рамках обязательств и обязанностей, определенных системой. Принято считать, что правительство должно активно участвовать в



коммерческом предприятии, если оно может предоставить товары и услуги эффективнее, чем частный сектор.

В Кыргызстане, напротив, полагают, что правительство будет активно участвовать практически во всех аспектах жизни общества. Тому могут быть различные исторические и культурные причины. С позиции «центральной командной экономики» вполне объяснимо, когда правительство несет ответственность как за решения в области экономической и социальной политики, так и за реализацию этой политики.

Однако в условиях рыночной экономики, в которые Кыргызстан вступил с момента обретения независимости, именно индивиду-

## THE ROLES OF THE GOVERNMENT AND OF BUSINESS IN THE DEVELOPMENT OF TOURISM

**Ian Claytor,**

General Director, Celestial Mountains Tour  
Company, Chairman of the IBC Tourism Committee

Over the years that I have been in Kyrgyzstan, people have asked me a lot of questions. When I first came to Bishkek I was asked a lot of questions about why I had come here, my life back in the United Kingdom and about the differences I noticed between the two countries. When we established the Celestial Mountains Tour Company and our two hotels in Bishkek and Naryn, the questions changed, and were mainly about doing business in the Kyrgyz Republic.

It is true that the fact that I have a different nationality was sometimes important. Let me illustrate the point with two examples: The roles of the government and of business (the private sector).

In Britain, people tend to think that there should be limited (if not minimal) government involvement in daily life. The government should safeguard the safety and security of society, (protecting the borders, policing the streets to prevent crime and so forth). It should create and maintain a safe environment to enable and encourage people to develop their full potential, in their personal lives, and also in business. This is usually done by monitoring (collecting and analyzing statistical data), and where necessary introducing regulations and supervising activities.

There is always a certain amount of discussion about exactly what measures should be used and to what extent, and what element of compulsion, should be involved. On the whole, however, people and businesses are left to manage and control their own destinies, within the framework of the obligations

and responsibilities imposed by the system. Generally, it is considered that the only time that government should be actively involved in anything approaching a business venture is when it can provide goods and services more efficiently than others in the private sector.

In Kyrgyzstan, on the other hand, there is a tendency to expect the government to take an active involvement in almost all aspects of life. There may be various historical and cultural reasons for this, and it is perfectly understandable in terms of a “central command economy”, as the government is responsible for both deciding the general direction of economic and social policy, and also for the actual implementation of that policy.

In a “market economy”, however, such as the Kyrgyz Republic has embraced since independence, it is the individual entrepreneur and the private sector that provide the engine of prosperity and progress, working within the framework of policy, priorities, and the overall business environment which is set by the government. In a market economy the role of government is not to



альный предприниматель и частный сектор являются двигателем процветания и прогресса, действуя в рамках политики, приоритетов и общей бизнес-среды, созданной государством. В рыночной экономике роль правительства заключается не в командных решениях, а в том, чтобы давать возможность другим структурам участвовать в рыночных отношениях и развиваться.

Это не значит, что бизнесу следует предоставить полную свободу действий. Одна из целей правительства – защита своих граждан. В этой сложной ситуации, потребности различных групп (например, широкого сообщества и потребителей, а также государства и бизнеса) должны быть сбалансированы.

Создается впечатление, что в Кыргызстане бизнес воспринимается как “эгоистичная погоня за прибылью”, причем прибыль рассматривается как нечто само по себе плохое. В Соединенном Королевстве, которое Наполеоном в свое время назвал “нацией лавочников”, мы так думаем только в случае, если прибыль от сделки представляется чрезмерной, “непристойной”.

Разумеется, предприниматель хочет получать прибыль, поэтому он и решил заниматься бизнесом. Более того, без прибыли предприятие обанкротится и выйдет из бизнеса, в итоге пострадают не только сам предприниматель, но и его работники, поставщики, потребители и общество в целом, которое лишится источников доходов от налогов.

Бизнесмен делает инвестиции, принимая на себя риски, руководствуясь при этом потенциальной выгодой от успеха. Риск – важный фактор.

Думая об открытии собственного бизнеса, большинство людей концентрируются на

получении прибыли, при этом не придают особого значения рискам и последствиям неудач. К сожалению, этот риск реален. В Соединенном Королевстве большинство вновь созданных предприятий закрываются в течение первого года существования. Мудрый предприниматель рассматривает все аспекты своего бизнес-плана.

Никто не любит неудач, и страх перед ними может быть столь же мощным мотивирующим фактором, как и стремление к успеху.

Если бизнесмены берут на себя риски и ответственность за них, то они должны иметь возможность самостоятельно принимать решения по ведению своего бизнеса. И здесь необходимо обеспечить баланс между ролью и обязанностями как государства, так и частного сектора.

Государственный и частный сектор зачастую видят себя в качестве оппонентов, а не партнеров. Однако для эффективного развития туризма они должны признать себя заинтересованными сторонами в ходе сложного процесса, каждый выполняя свою роль. Правительству необходимо создать площадку для привлечения инвестиций и позволить бизнесу развиваться и процветать. В то же время частный сектор должен признать законную роль правительства в деле поощрения и защиты государственных интересов.

“decide” and “command” but rather to enable others to participate and develop in that “market”.

That does not mean, however, that businesses should be given a totally free hand. One of the purposes of government is to protect its citizens. It is a complex situation in which the needs of several groups, (for example, the wider community and the consumer as well as the state and businesses), need to be balanced.

There seems to be a general impression that the business is basically concerned with the “selfish pursuit of profit” and sometimes it appears as if, here in Kyrgyzstan, “profit” is seen here in Kyrgyzstan as a bad thing in itself. In the United Kingdom, (which, according to Napoleon described as a “nation of shopkeepers”), we only think this if someone is making what appears to be an excessive, or “obscene”, profit out of a deal.

Of course, the entrepreneur wants to make a profit. It is a powerful motivating force behind his decision to enter into business.

More than this, however, profit is important. If an enterprise does not make a profit it would become bankrupt and go out of business, which would not be good for anyone: the entrepreneur himself, their employees, their suppliers, the consumers, or the wider community

which would lose a resource and tax revenue.

The businessman or entrepreneur makes an investment, accepting the risk of failure because they are motivated by the potential rewards of success.

Risk is an important factor. When thinking about starting a business most people concentrate on the profit that can be made, and they overlook or minimize the risks and consequences of failure. It is easy to highlight the Strengths and Opportunities of a business proposal while making light of the Weaknesses and Threats that are involved. Unfortunately, however, the risk of failure is all too real. In the United Kingdom most of the newly established businesses close within their first year. A wise entrepreneur prepares himself properly and considers all of these aspects of their business plan.

Nobody likes to fail, and the fear of failure can be as powerful a motivating factor as the desire for success.

If businessmen are to accept the risks, and the responsibility entailed, then it suggests that they must be allowed to make their own decisions about the conduct of their business. Hence there is need for a balance between the role and responsibilities of both, the state and of the private sector.

There is a tendency for the two sides, public and private sectors, to see themselves as opponents rather than as partners. The truth, however, is that for the effective development of tourism, both have their respective roles and need to recognize each other as fellow stakeholders in a complex process. Government needs to set the stage, attract investment and allow business to develop and prosper, whilst the private sector needs to recognize the legitimate role of the government in promoting and protecting the public interest.



## БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛЫХ ОТЕЛЕЙ

**Марина Башманова,**  
менеджер отеля «Альпинист»

В последнее время в нашей стране все больше открывается малых отелей, только в Бишкеке их около тридцати. Впрочем, официального толкования термина “малый отель” у нас не существует. Условно под ним подразумеваем гостиницу, имеющую менее 40– 50 номеров.

### Преимущества

Главное преимущество малых отелей – индивидуальная атмосфера уюта и комфорта, когда клиент чувствует себя как дома. В крупных отелях это невозможно из-за большого потока. Наш персонал каждого гостя знает в лицо, причем каждый из нас выполняет сразу несколько функций, которые разграничены в больших отелях. Например, гостевой менеджер встречает гостя и провожает его в номер, приносит напитки.

Мы стремимся сделать все, чтобы гостю у нас нравилось с первого момента, как он переступит порог отеля. Мы не позволим ему стоять возле стойки администратора, ожидая, пока оформят прибытие, – его ждет чашечка кофе и диван, а также приветливая улыбка персонала.

Конечно, в малом отеле денежные обороты не сравнимы с крупными отелями и приходится соблюдать жесткий режим экономии. Но мы никогда не экономим на комфорте клиента. Среди обязательных услуг у нас – Интернет, факсимильная связь, копирование документов, бесплатные телефонные звонки по городу.

Отель «Альпинист» открылся в 2004 году для приема туристов-альпинистов, которые останавливались у нас, чтобы переночевать, а потом уехать в горы. Но туристский сезон длится недолго, с конца мая по сентябрь.

Чтобы не простаивать в остальное время, начали сотрудничать с

международными организациями. В малом отеле удобнее проводить семинары, психологические тренинги – когда весь отель занят только участниками мероприятия и они «живут в теме». Привычны малые отели и для иностранцев.

### Трудности

При всех преимуществах и перспективах малые отели в нашей стране испытывают немало трудностей.

Действующие стандарты гостиничного бизнеса не учитывают отличий малых и крупных отелей. Не существует отдельных требований к малым отелям. Одинаковы требования к гостинице, имеющей сотни номеров, и к гостинице с несколькими номерами.

Не существует законодательной базы относительно клиентов, с какого возраста можно их заселять, какие документы требовать. В России, например, клиент не сможет поселиться в отеле без паспорта, у нас же таких правил нет.

Большинство пожарных и санитарных норм, а также стандарты и строительные нормы и правила (СНИП), содержащие требования к гостиничному бизнесу, не менялись с советских времен и совершенно не соответствуют современным условиям. По этим стандартам, например, требуются определенной длины порог и навес, служебный вход и многое другое, чего малый

## BIG PROBLEMS OF SMALL HOTELS

**Marina Bashmanova,**  
manager of Alpinist hotel

During recent years a lot of small hotels have been opened in our country. About thirty small hotels welcome guests in Bishkek only. However, there is no official interpretation of the term “small hotel” in Kyrgyzstan. Conventionally, it means the hotel, which has less than 40 or 50 rooms.



### Advantages

The main advantage of small hotels is its individual atmosphere of coziness and comfort, when a customer ‘feels like home’. It is not possible in big hotels because of the large guest flow. Our staff knows each guest by sight.

Each of us performs several functions, which are divided in large hotels. For example, our guest manager welcomes our guests, conducts them to their room and brings them drinks.

Of course, cash turnover in a small hotel is not comparable to the major hotels and we have to comply with rigid economy. But we never save at the comfort of our client. Internet, copying documents, telephone with free local calls are the mandatory services from us.

Alpinist Hotel was opened in 2004 to receive climbers, who stayed with us just for a night, and then went to the mountains. But the tourist

season is not long, from late May to September.

In order not to stand idle the rest time of the year, we began to cooperate with international organizations. It is more convenient for organizations to conduct seminars and training in a small hotel. In this case the whole hotel is occupied only by participants in the event and they can be totally immersed in their topic.

### Outdated regulations

With all their advantages and prospects, small hotels are experiencing many difficulties.

The applicable standards on hotel businesses do not take into account the differences between small and large hotels. There are no individual requirements for small hotels. The same requirements are for a hotel which has hundreds of rooms and a hotel with only several rooms.

There is no legislative basis concerning clients: at what age they can be accommodated, and what documents are required. In Russia, for example, a client can not be accommodated in a hotel without a passport, but there are no such rules in Kyrgyzstan.

Most of the fire and sanitary regulations, standards and building codes with requirements for hotel businesses have not changed since Soviet times and do not correspond to modern conditions. These documents, for example, require a certain

отель не может обеспечить, да это ему и не нужно.

А уж что говорить о банках с разведенной хлорной известью, которые, согласно санитарным нормам, обязательно должны стоять в определенных местах. Мало того, что во всем цивилизованном мире этот антисептик давно признан вредным для здоровья и им не пользуются, так ведь современные средства и эффективнее, и оформлены эстетично.

Вызывают недоумение и требования по площади прачечной: времена изменились, и для машин-автоматов много места уже не требуется.

Считаю, что нормативная и законодательная база должна создавать возможности для развития рынка за счет конкуренции, а не администрирования «сверху». Обязательными должны быть требования, касающиеся безопасности клиента.

Те же несоответствия встречаются и в требованиях по присвоению «звезд». Даже если мы создадим для своих клиентов небывалый уровень комфорта и услуг, то вряд ли получим три-четыре звезды, поскольку у нас не той длины порог, не того размера прачечная, нет лифта, парикмахерской, фитнес-центра и т. д.

Бич нашего времени – замылены такие понятия, как «элитный», «люкс», «VIP». За многочисленными вывесками и объявлениями, приглашающими в элитные гостиницы с VIP и люкс номерами, порой скрываются весьма сомнительные средства размещения, для которых наличие горячей воды и телевизора – уже великое преимущество. В итоге турист, знакомый с обслуживанием на уровне международных стандартов, бывает глубоко разочарован. Поэтому общая классификация отелей, возможно, и нужна, но она должна носить добровольный характер.

Проблема кадров – одна из главных не только в гостиничном, но в любом другом бизнесе. Выпускники местных вузов приходят со слабой подготовкой, и максимум, на что способен,



например, новоиспеченный менеджер по гостиничному бизнесу, – это быть администратором на ресепшн. Как и везде, нас беспокоит проблема утечки кадров. Вырастим, выучим, и только специалист вырастает до администратора, как другой отель приглашает его управляющим.

Итак, новый для нашей страны сегмент гостиничного рынка продолжает активно развиваться, а с ростом возникают и проблемы. Возможно, настало время создать, по примеру России и Украины, ассоциацию малых отелей, которая, продвигая наши интересы, поможет сделать Кыргызстан привлекательной страной туризма.



length threshold and a canopy, a service entrance and many other things that are not necessary for a small hotel.

And what can we say about jars with diluted chlorine bleach which, according to sanitary rules, must stand in certain places. Long ago this antiseptic was recognized as harmful to health and is not used any more throughout the civilized world. Now there are a lot of modern antiseptics in our shops.

The sanitary requirements in regard to laundries also cause confusion: times have changed, and automatic washing machines do not need a lot of space.

I believe that the regulatory and legislative framework should create opportunities for the development of the hotel market through competition, rather than administration. Just requirements for the safety of the client should be mandatory.

The same situation occurs with regard to the requirements for the assignment of “stars”. Even if our hotel creates an unprecedented level of comfort and service for our clients, it is unlikely that it will get three or four stars, because the hotel do not has the required length of the threshold, or size of the laundry, it has no lift, etc.

### Classification & stuff

A scourge of our time is that such notions as “elite”, “luxury”, “VIP” have been devalued. Numerous signs and announcements invite tourists to the “elite hotels with VIP suites”, which often present just an accommodation with hot water and a television. As a result, a tourist who is familiar with the service at international standards is deeply disappointed. Therefore, the overall classification of hotels perhaps is necessary, but it should be voluntary.

Like many other companies, not just in hotels, we have problems with staff. Local high school graduates are poorly trained, and a new graduate of “hotel management” can implement no more than duties of an administrator at the reception desk. We are also concerned about the problem of the “brain drain”. We spend time and money for training a new specialist, and after he grows to an administrator, another hotel invites him.

So, a new segment of the hotel market continues to grow in our country, and at the same time some problems have arisen. Perhaps it is time to create an association of small hotels, as was done in Russia and Ukraine. Promoting the interests of small hotels, the association would help Kyrgyzstan become an attractive tourist country.

## ТУРИСТИЧЕСКОМУ РЫНКУ СТРАНЫ НУЖНЫ ПЕРЕМЕНЫ

**Николай Щетников,**  
директор кыргызско – британской  
туристической компании «Достук – Треккинг»

Более 18 лет наша компания обслуживает туристов из ближнего и дальнего зарубежья, посещающих Кыргызстан. Испытав на себе все коллизии становления туристической отрасли в современном Кыргызстане, поняли главное – чем качественнее наши услуги, интереснее и дешевле предлагаемые программы, тем больше туристов приедет в Кыргызстан, а значит, в бюджет страны поступит больше средств.

Однако успех деятельности нашей и других туристических компаний часто зависит также и от других причин, казалось бы, далеких от туризма.

### Кыргызстан – незнакомая страна

Эта популярная фраза, объясняющая выделение мизерных бюджетных средств чиновникам от туризма для их существования и участия в международных форумах, давно не соответствует действительности. Кыргызстан знают, о чем свидетельствуют разного рода рейтинги, в которых он всегда упоминается. Малая популярность Кыргызстана среди туристов объясняется информацией о его реальном уровне привлекательности, а точнее непривлекательности: отсутствие современной инфраструктуры туризма, несовершенства законодательной базы в инвестиционной сфере, незаинтересованность власти или ее неспособность в создании современной туристической отрасли (если не считать декларативные заявления о приоритете туризма), политическая нестабильность в стране и в регионе.

В начале деятельности мы продвигали свою компанию, а вместе с ней и страну, участвуя в различных международных выставках, что имело положительный результат. Последние годы больше внимания уделяем “раскручиванию” сайта, в итоге расширился список желающих познакомиться с Кыргызстаном за счет индивидуальных клиентов и небольших туристических компаний. Анализ посещаемости сайта свидетельствует о его доступности во многих странах. Поэтому я с недоверием отношусь к заявлениям о том, что Кыргызстан – незнакомая страна на карте мира и о нас ничего не знают.

Здесь важна обратная сторона – мы много говорим, но мало делаем. Призываем всех – приезжайте к нам, у нас уникальная природа, мы гостеприимная страна туризма! Люди приезжают и ...обнаруживают, что, кроме природы, все далеко не так замечательно, как им наобещали.

### Открытый Кыргызстан

Еще одна популярная фраза – «Открытый Кыргызстан». Уверен, что придумали ее люди, далекие от туризма. Как можно серьезно развивать массовый туризм в небольшой стране, если за 19 лет ее новейшей истории мало что изменилось с оформлением документов на въезд и путешествие. До сих пор в отношении зарубежных туристов, жела-

## TRAVEL MARKET OF KYRGYZSTAN REQUIRES PROTECTION

**Nicholay Shchetnikov,**  
Director of the Dostuck Trekking Ltd,  
Kyrgyz – British JSC



Our company serves tourists who arrive in Kyrgyzstan. The higher the quality of our services and programs, the more tourists will come to Kyrgyzstan. As a result, the state budget will receive more money. However, the success of a tourism company depends not only on the aspirations and skills of its employees.

In the framework of cooperation, at the level of various associations, we help tourists travel not only in Kyrgyzstan but also in neighboring countries, first of all in China which has a huge tourism market. I am sure that the path to the future of tourism in Kyrgyzstan lies through the Great Silk Road.

At the tourism forum which was held recently in Turkey, a Japanese expert stated that, according to studies, in 2020 Chinese will be the most traveling nation in the world.

### Is Kyrgyzstan an unknown country?

At the beginning of our activity, we promoted our company by participation in various international exhibitions, while now we pay more attention to developing our website. We work with companies and individual clients from different countries. They usually find us through other travel companies. For example, several companies in England are working with Central Asian region. Therefore I do not trust to the allegations that Kyrgyzstan is an unknown country on the world map. The Internet can provide a wealth of information on tourism, because each serious company hosts its own website.

There is another side to the problem – we are talking a lot, but doing little. We call to come to our country, because it has a unique nature, and we are a country of tourism! People come and find out that, apart from nature, all is not as good as it was promised.

### Market protection

The tourism market in our country is not protected. Kyrgyzstan gives preference to travel companies of neighboring countries, but does not enjoy similar benefits in those countries. For example, Kazakh hotels do not offer discount for our tour operators, but our hotels are willing to give discounts Kazakh tour operators. Tourist companies from Kazakhstan and Uzbekistan successfully conduct business in our small country, but our tour companies can not operate in these countries. We can not enter Tashkent with our buses, while buses from Tashkent travel freely on the territory of our country.

The situation cannot be solved, because the laws are imperfect and officials corrupted.

The newly created Association of Hotels of Kyrgyzstan could help protect the tourism market. If a Kyrgyz company received foreign tour-

ющих въехать для путешествия по Кыргызстану, действует принцип оформления документов, разработанный еще в СССР. Изменения часто только усложняют и без того громоздкий механизм.

Туроператоры Кыргызстана давно выступают за отмену виз для туристов из высокоразвитых стран, за введение на территории стран Центральной Азии туристической визы «Шелковый Путь» – по примеру Шенгенской визы, но от МИДа не слышно новых идей, кроме недавнего повышения тарифа за оформление кыргызских виз.

### Защита рынка

Если Кыргызстан и открыт, то для бесконтрольного ведения бизнеса резидентами других стран.

Туристический рынок в нашей стране не защищен. Кыргызстан предоставляет преференции туристическим компаниям соседних стран (и не только им), но не пользуется аналогичными льготами в этих странах. К примеру, казахские отели не делают скидок нашим туроператорам, а наши отели охотно предоставляют скидки казахским туроператорам.

Нашему транспорту с туристами въезд в Ташкент закрыт, а туристы на границе с Узбекистаном в пунктах пропуска подвергаются унизительной пешей экзекуции по проверке их благонадежности длиной более километра и продолжительностью до часа и более. Просторы же нашей страны свободно бороздят узбекский и многочисленный большегрузный китайский транспорт. Примеры можно продолжать, но остается вопрос: кто и почему это допустил.

### Великий Шелковый Путь

В рамках сотрудничества с другими туристическими компаниями «Достук–Трекинг» помогаем туристам путешествовать не только по Кыргызстану, но и по граничащим с ним странам – Китаю, Узбекистану, Казахстану. Кыргызстан в данном случае выступает как транзитная страна, что является важным стратегическим фактором.

На экономическом форуме, прошедшем недавно в Турции, меня заинтересовало сообщение эксперта из Японии о том, что, согласно исследованиям, в 2020 году самой путешествующей нацией в мире будут китайцы.

Не знаю, как в других странах, но за прошедшие пять лет Кыргызстан ничего не сделал для достойной встречи китайских туристов. Два пункта пропуска между Кыргызстаном и Китаем – перевалы Торугарт и Иркештам, дороги, инфраструктура, формальности – как и прежде находятся в экстремальном состоянии. С трудом верится, что все это привлечет в Кыргызстан миллионные потоки туристов, о которых так любят рассуждать наши чиновники.

Китай – это огромный, привлекательный и успешно развивающийся туристический рынок, соседство с которым может дать Кыргызстану реальный шанс стать страной туризма. Уверен, что будущее туризма Кыргызстана – это Великий Шелковый Путь, путь созидания, а не разрушения, путь создания современной туристической инфраструктуры, а не лозунговой эйфории.



ists then the profit from the reception prices would not go to foreign companies, but to the Association or tour operators in Kyrgyzstan, and it would benefit the economy of Kyrgyzstan. Meanwhile, money that could be spent for the development of local infrastructure, go outside the country.

Foreign companies, for example from Kazakhstan, uncontrollably fly to the Central Tien Shan to the areas of peaks Pobeda and Khan–Tengri, where they set up camps, etc. On the other hand, when our company has tried to bring our clients to fish on the Kelsay lake in Kazakhstan, it was necessary to fulfill a lot of bureaucratic procedures. First, our helicopter had to pass custom and passport control in Almaty, then, after fishing on the lake we had to pass custom control in Almaty again, and only then we could return to Kyrgyzstan.

We tried as we might to draw attention to this issue at the highest level, however there are no results yet.

### Investment policy

The tourism industry cannot be developed with slogans only, it needs investment. Meanwhile, domestic investors are completely forgotten in our country, but they exist. When it comes to investors, we have in mind just foreign ones.

During a year our company is trying to participate in a national Olympic project in Issyk–Kul, but the project is progressing with difficulty. I would like to remind that the Law on public–private partnership is aimed at attracting domestic investors above all. It is better to realize this small, but real project, than develop ideas on construction of a fantastic giant hotel, which would become the country's "business card".

The company which obtained the order on a business plan can not start working, because the project's general concept has not been developed. There is a proposal to establish a training center, which will not be just a training center for athletes and competitions, but also a place that would attract tourists. Another idea is to build hotels and motels along with training facilities. The sponsors believe that there would be no end to the athletes who would be eager to train almost all types of Olympic sports, and that would be not free.

Either way, this project aims to build ski centers and other infrastructure related to winter tourism, and the involvement of VIP–tourist the whole year round.

Last year, the Minister of Economic Development and Trade encouraged entrepreneurs with his promise to lobby the issue of the free sale of land, but so far we see no changes. It is impossible to develop the country's economy in the way "they do business" if the changes are based on the laws as "we do business". If we want to copy the best that has been developed by the developed countries, then we need to copy the entire system, but not snatch its single fragments. I believe that investors would not build anything worthy until they become landowners.

## ЕСЛИ ВСЕ НАЧАТЬ СНАЧАЛА ...

**Гульнара Ускенбаева,**  
топ-менеджер компании  
«Альфа Ширсфилд Аудит»

## IF I HAD TO START AGAIN...

**Gulnara Uskenbaeva,**  
top manager of Alpha  
Shirsfield Audit company

Бизнесом я занялась в уже достаточно зрелом возрасте. Мне посчастливилось найти инвесторов, которые поддержали мою инициативу развития бизнеса. Мне нравится, что работа идет именно так, как задумана. На рынке много аудиторских и консалтинговых компаний, и чтобы в тебя поверили, надо предложить что-то новое. Мы начали с аутсорсинга. Качественные услуги бухгалтерского учета сегодня востребованы, и это один из достаточно быстрых путей возврата инвестиций собственников.

Чтобы оказывать услуги на высоком уровне, мы внедрили стандарты ISO 9000. Постоянно проводим обучение персонала. И хотя единственная наша реклама – веб-сайт, к нам приходят новые клиенты, которым близка политика нашей компании, и это радует.

Если начать все сначала, то мы бы тщательнее относились к подбору персонала. Выпускникам наших экономических вузов не хватает базовых знаний и практических навыков, и всех приходится обучать азам профессии на курсе «Основы бухгалтерского учета».

С другой стороны, хочется дать шанс молодому специалисту, но в итоге это оборачивается высокой текучестью кадров и как следствие убытками компании.

У нас реализованы многие современные бизнес-процессы и прописаны соответствующие процедуры, но не все специалисты готовы по ним работать. А из-за текучести кадров задуманные проекты реализуются медленнее, чем хотелось бы.

Хотелось бы добиться более активного прогресса в развитии компании, но подкосил кризис, и многие клиенты свернули деловую активность.



I started doing business at already mature age. I was lucky to find investors who supported my initiative on business development. I am glad that the company is developing exactly as it was planned.

There are a lot of auditing and consulting companies in the market, and if a new company is going to be noticed and believed in, it should offer something new. Our company has started with outsourcing. High-quality accounting services are in demand today, because they help to fairly rapidly return investment.

In order to provide services at a high level, we have implemented the ISO 9000 requirements. Though our web site is our only kind of advertising, new customers come to us, because they are close to the policy of our company.

If I had to start again, I would be more careful with recruitment. Graduates from local economic universities do not have enough basic knowledge and practical skills, and all of them need training at a "Fundamentals of Accounting" course. However, I wanted to give a chance to young professionals, but my initiative often resulted in a high staff turnover and as a consequence the company suffered losses.

Our company has realized a lot of modern business processes and has developed corresponding procedures of their implementation, but not all of our specialists are ready to work according to these procedures. Because of staff turnover the conceived projects are implemented more slowly than desired.

I would like to achieve greater progress in the development of the company, but many customers have ceased their business activities because of the economic crisis.

## Глобальная политика

Туризм, одна из ведущих отраслей в мире по созданию рабочих мест, может стать ключевым двигателем восстановления экономики. Саммит Всемирной организации туризма (ЮНВТО), прошедший 10 ноября в Лондоне, призвал к проведению глобальной политики, направленной на поддержку индустрии туризма и путешествий. Учитывая, что глобальная экономика продолжает борьбу с кризисом, министры туризма обратились к правительствам с просьбой не облагать отрасль чрезмерным бременем, например, фискальными мерами, а продолжать политику стимулирования туризма, потому что это, в свою очередь, будет способствовать обеспечению устойчивого экономического роста.

Индустрия туризма может создавать эффективные и долговечные мосты между государственным и частным секторами, сказал Генеральный секретарь ЮНВТО Талеб Рифаи. Туризм мобилизует инвестиции, оживляет торговлю и строит мосты между культурами.

Кыргызская Республика является полным членом ЮНВТО с 1993 года.

## Global policies

Tourism is one of the world's top job creators and can be a key driver of economic recovery. Around 80 Tourism Ministers meeting at the UNWTO Ministers' Summit (10 November, London) called for global policies that are supportive of the travel and tourism industry. As the global economy still struggles, governments were requested not to impose extra burdens on travel, such as fiscal measures, and to maintain stimulus policies in support of tourism as this in turn will contribute to sustainable economic growth.

Taleb Rifai, Secretary-General of the World Tourism Organization (UNWTO), said that one of his priorities at the helm of the UNWTO would be closer public-private cooperation. Rifai underlined that tourism is a key factor for job creation and that it mobilizes investment, galvanizes trade and builds bridges between cultures.

However, "unfair" taxation jeopardizes tourism and economic recovery, Tourism Ministers stressed.

The Kyrgyz Republic is a Full Member of UNWTO since 1993.

**Эзель Агаоглу,**  
генеральный менеджер  
ЗАО «Кока-Кола Бишкек Боттлерс»

## ЛУЧШЕЕ...

Лучшее в истории ЗАО «Кока-Кола Бишкек Боттлерс» – это то, что компания продолжает развиваться, причем последние пять лет самостоятельно, без дополнительных вливаний. Последний кредит мы закрыли в 2005 году.

Лучший показатель успеха нашей компании – более 7 млн. долларов, инвестированных нами в развитие экономики Кыргызстана. Реинвестированную прибыль, полученную за прошлые годы, компания вложила в собственное расширение. Построены большой склад для сырья и материалов, а также вторая линия по выпуску напитков, что позволило увеличить производственную мощность предприятия с 30 млн. до 100 млн. литров в год.

Сейчас мы работаем практически на полную мощность, экспортируем продукцию в Таджикистан и Казахстан.



**Ezel Agaoglu,**  
General Manager,  
Coca-Cola Bishkek Bottlers JSC

## MY BEST

The best in the history of the Coca-Cola Bishkek Bottlers JSC is that the company continues to develop. Moreover, during the last five years alone our company has been developing without any additional investment. We paid off the last loan in 2005.

The best indicator of our success is that the company has invested more than \$7 million in the economy of Kyrgyzstan. The company invested its previously reinvested profits in its own expansion. First, a large warehouse for raw materials

was built. Installation of a second production line allowed an increase in the productive capacity of the plant from 35 million to 100 million liters per year.

We are now working at almost full capacity, exporting drinks to Tajikistan and Kazakhstan.

## ХУДШЕЕ...

Худшее в истории компании – это пожар на территории завода в 2005 году. Произошел он в июле, в самый горячий сезон не только погоды, но и продаж наших напитков, утоляющих жажду. Крупные поставки шли в Казахстан и на внутренний рынок. К счастью, благодаря сплоченным действиям наших сотрудников и пожарных пламя не перекинулось на здание.

Худшее – это и отношение государственных чиновников к частным компаниям, которое, к сожалению, не меняется. До сих пор чиновник не хочет понять, что налогоплательщик – это главный кормилец страны, и его нужно поддерживать и поощрять.

Мы считаем, что нам незаконно начислены финансовые санкции, налоги и проценты, предъявленные Госкомитетом по налогам и сборам за якобы «уклонение от выплаты налогов». Мы не согласны с решением судебных органов, и все еще не потеряли надежды доказать свою правоту.

Здесь вопрос скорее морального толка, чем материального. Обидно, когда некомпетентность и непрофессионализм налоговых инспекторов подтверждают судьи – последняя инстанция объективного решения. Мы не теряем надежды, что справедливость все-таки восторжествует.

\*\*\*

*Эзель Агаоглу начал работать в «Кока-Кола Бишкек Боттлерс» с 2005 года. Окончил факультет делового администрирования Стамбульского технического университета. В системе Coca Cola с 1999 года.*

## MY WORST

The worst in the history of our company was a fire on the territory of the plant in 2005. It took place in July, the hot season not only for weather, but for sales of our thirst-quenching beverages too. Fortunately, thanks to united action of our workers and firefighters, flames did not spread to the building.

The worst was also the attitude of government officials to private companies, which is not changing. Until now, the officials do not want to understand that a taxpayer is the main 'breadwinner' of the country, and he should be supported and encouraged.

We believe that financial penalties, taxes and interest brought by the State Committee for Taxes and charges for allegedly "tax evasion" have been charged illegally. We do not agree with the decision of the judiciary, and still have not lost hope to prove our case.

So the question is moral rather than financial. It's a shame for judges, who should be making impartial decisions, confirm the incompetence and unprofessionalism of tax inspectors confirm. We remain hopeful that justice will prevail.

\*\*\*

*Ezel Agaoglu joined Coca-Cola Bishkek Bottlers in June 2005.*

*He graduated from the Business Administration faculty of Istanbul Technical University. After having worked in the hotel business in Turkmenistan, in 1999 he started to work at Turkmenistan Coca-Cola Bottlers as Finance Manager. Since then, he has worked in various management positions in the Coca-Cola system.*

# ОПТИМИЗМ ИНВЕСТОРОВ РАСТЕТ

Но пока это не отражается на объеме  
запланированных инвестиций

# Investors' optimism is growing

However it does not translate into planned  
investment increase yet

Asyl Alymbaeva and Goran Sumkoski

Очередное ежеквартальное инвестиционное исследование проведено среди членов МДС. Напомним, что общий объем инвестиций членов МДС в экономику Кыргызстана превышает \$1 млрд., а в их компаниях трудятся более десяти тысяч сотрудников. Исследование показало, что корпоративные доходы респондентов за прошедшие 12 месяцев остались на прежнем уровне, что можно считать хорошим результатом, учитывая, что это период одного из крупнейших в истории финансовых кризисов. Хотя ожидаемый рост численности персонала на ближайшие 12 месяцев и находится пока в положительной территории (2%), он продолжает снижаться по сравнению с предыдущими исследованиями. Это подтверждает стратегию компаний не планировать значительное расширение штата во время кризиса.

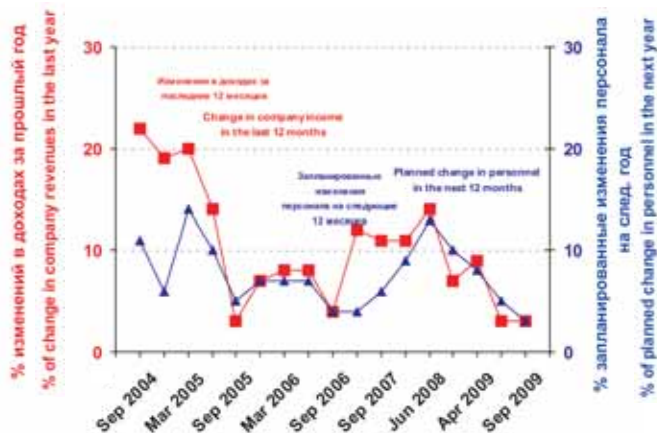
За предыдущие 12 месяцев респонденты инвестировали в Кыргызстан \$171,35 млн., однако объем инвестиций, планируемых на следующие 12 месяцев, снизился до \$107,83 млн., что на 37% меньше по сравнению с предыдущим периодом. Это еще раз подтверждает, что компании "задраивают люки" во время кризиса.

The latest IBC's quarterly survey of investors (representing over \$1 bln of investment in the Kyrgyz economy and more than 10,000 employees) shows that corporate incomes among respondents have remained at the same level in the last year which is seen as a good result having in mind that it refers to the period in which the world was hit by the largest financial crisis in living memory while expected increase in staff levels in the next 12 months even though still in marginally positive territory (2%) is continuing its downward trend from the previous several surveys also confirming companies' strategy that when dealing with crises not to plan significant expansion of staff.

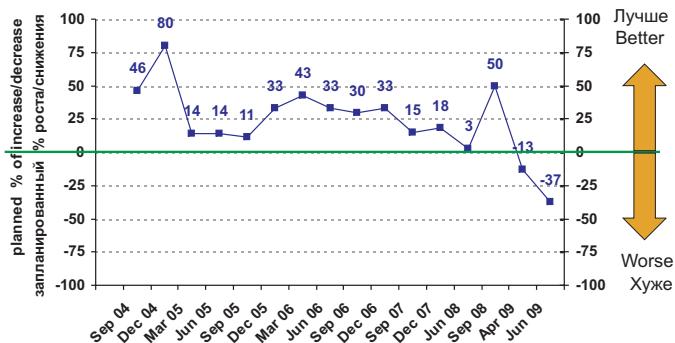
The respondents interviewed have invested about \$171.35 mln over the previous 12 months but planned investment in the following 12 months has decreased to \$107.83 mln representing a 37% decrease of anticipated investment compared to the previous 12 months in yet another proof of companies shutting down the hatches in the time of crisis.

The mining sector, once the engine of the Kyrgyz economy, now accounts for 18.5% of amount invested in the last year and with further projected drop of 17.7% of the planned investment in the next 12 months. At the same time, Banking and Finance sector is assuming the top position as a leading industry providing investment in the Kyrgyz Republic

## РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА – BUSINESS EXPANSION



## ПЛАНЫ ИНВЕСТИЦИЙ – INVESTMENT PLANS





## ЭКОНОМИКА И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

### ECONOMY & INVESTMENT CLIMATE

Situation now, compared to 6 months ago

Текущая ситуация по сравнению с периодом 6 месяцев назад



Will the situation in 6 months be better than today?

Будет ли ситуация через 6 месяцев лучше, чем сейчас?



Инвестиции в горнодобывающий сектор, прежде служивший двигателем экономики Кыргызстана, теперь составляют 18,5% от объемов прошлого года. Более того, на следующие 12 месяцев прогнозируется дальнейшее снижение запланированных инвестиций на 17,7%.

### Доверие инвесторов

И все же оптимизм относительно восстановления экономики и инвестиционного климата Кыргызстана продолжает расти, поднявшись с -57 до -3 баллов в оценке текущей экономической ситуации и с -50 до -18 в оценке инвестиционного климата.

Еще более оптимистичны ожидания на будущие 6 месяцев: оба показателя передвинулись в положительную территорию до +11 баллов в отношении текущей экономической ситуации и +12 в отношении инвестиционного климата, отражая оптимизм по поводу глобального экономического подъема, представленного международными финансовыми институтами и национальными банками во всем мире.

Общая положительная оценка текущей экономической ситуации возросла до 33%, а общая положительная оценка текущего инвестиционного климата – до 30%. Более того, исследование показывает, что ожидания по этим показателям на ближайшие 6 месяцев еще выше. 48% респон-

### ДОВЕРИЕ ИНВЕСТОРОВ INVESTORS' CONFIDENCE



## ДЕЛОВАЯ СРЕДА

### BUSINESS ENVIRONMENT

Что изменилось за последние 6 месяцев?

What has changed – compared to 6 months ago?



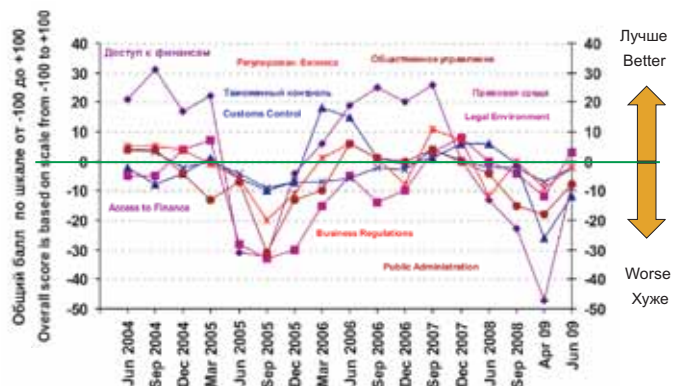
attracting 64.4 % of the executed investment with planned investment accounting for 51.4% of the total planned investment in the country in the next 12 months.

### Investors' confidence

Despite all this, the optimism in the recovery of the Kyrgyz the economy and its investment climate has returned moving from -57 to -3 regarding the view of the respondents of the current economic situation and from -50 to -18 in regards to the investment climate. The expectations are even higher and more optimistic when future 6 months are in question with both indicators moving into positive territory up to +11 points for the economic situation and +12 for the investment climate, mirroring the recent optimism about the global economic recovery given by the international financial institutions and national banks around the world.

Total positive score on the current economic situation has increased to 33% while total positive score on the on the current investment climate is 30%. Furthermore, the survey shows that the expectations in both these areas for the next 6 months are even higher with 48% of the respondents expecting the economic conditions to improve and 41% expecting the investment climate to also improve. The optimism in the current situation corresponds to the Kyrgyz Republic moving up on the Doing Business indicators and even higher optimism for the future

### ДИНАМИКА ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ TRENDS IN THE BUSINESS ENVIRONMENT



дентов ожидают улучшения экономических условий, а 41% опрошенных рассчитывают на улучшение инвестиционного климата. Оптимизм в оценке нынешней ситуации соответствует росту рейтинга Кыргызстана по результатам исследования Doing Business Всемирного банка. Этот оптимизм следует учесть правительству, чтобы продолжать реформы, направленные на развитие бизнеса и оправдать ожидания, что развитие бизнес-среды продолжится на устойчивой долгосрочной основе.

## Деловая среда

Согласно исследованию, балл по показателю «Доступ к финансам» значительно повысился от -47 в предыдущем исследовании до -8 в последнем, что отражает некоторое улучшение в банковском секторе, который в настоящее время предоставляет больше ликвидности на рынке.

По мнению респондентов, «Улучшение правовой среды» улучшилось, и этот индекс перешел в положительную территорию с баллом +3 по сравнению с -12 в предыдущем опросе. «Налоговая ситуация» также несколько улучшилась с -26 до -12. Изменения в лучшую сторону наблюдаются и по индексам «Таможенный контроль» (с -7 до -2), «Регулирование предпринимательской деятельности» (с -9 до -2) и «Государственное управление» (с -18 до -8).

В исследовании приняли участие 34 предприятия, представляющие 14 секторов бизнеса – от небольших фирм с численностью работников до 10 человек до компаний с 1000 и более сотрудников. Около 20% респондентов не имеют иностранных инвестиций, 50% не имеют внутренних инвестиций, остальные – в совместной собственности.

## Приоритеты для инвесторов

В подтверждение делового настроя в ожидании лучшей бизнес-среды и необходимости улучшений на постоянной основе первое место

10 важнейших вопросов при планировании инвестиций в КР	Степень приоритетности Общий балл* 0–100	В сравнении с регионом Общий балл* -100 to +100
1. Наличие квалифицированного персонала	95(97)	-40
2. Предсказуемость законодательства и нормативов	95(93)	-53
3. Регулирование деловой среды, лицензирование и разрешительная система	94(79)	3
4. Налоговое администрирование	89(85)	-31
5. Предсказуемость и последовательность судебных решений	88(82)	-48
6. Ставки налогов	88(86)	-10
7. Телекоммуникации и Интернет	88(90)	-13
8. Стабильность обменного курса	86(79)	9
9. Уровень экономического роста	84(88)	-41
10 Коррупционность чиновников	83(81)	-34

\* Общий балл по степени приоритетности рассчитан по шкале от 0 до 100 баллов путем комбинирования всех ответов. Баллы рассчитаны: «Первостепенная важность» = 100, «Второстепенная важность» = 50, «Не важно» = 0.

\*\* Общий балл по сравнительной ситуации рассчитан по шкале от -100 баллов до +100 баллов путем комбинирования всех ответов. Баллы рассчитаны: «Хуже» = -100, «Одинаково» = 0, «Лучше» = +100.

Соответствующие баллы по предыдущему исследованию даны в скобках.

should be noticed by the government to continue with its pro-business reforms and justify the expectations and show that it could improve the business environment on a sustainable long-term basis.

## Business environment

Concerning the business environment the survey shows that Access to Finance moved significantly higher from -47 in the last survey to -8%

in the current survey reflecting the slight improvement into the banking sector that now provides a bit more liquidity into the market. In view of respondents, *Legal Environment* improved further and into positive territory with +3 in comparison to -12 in the previous period. *Tax Environment* has also slightly improved in the preceding 6 months with the rates now at -12 from -26 in the previous period. *Customs Control* illustrates a similar improvement to -2 from -7 in the last survey as do the *Business Regulations* to -2 from -9 and *Public Administration* to -8 from -18 where they were 6 months ago.

The survey covered 34 enterprises in 14 business sectors – from small firms employing less than 10 people to companies with 1000-plus staff. Around 20% of respondents have no foreign investments, another 50% have no domestic ones with the rest being in joint ownership.

## Priority issues for investors

In confirmation of the business sentiment to expect better business environment and need for it to be established on a sustainable basis the first position is now shared by *Predictability of Rules, Laws and Regulations* jointly with – now for the long-term established – priority issue of *Availability of Qualified Personnel*. There were some other changes also in what investors view as priority issues in their decisions to invest

### Top 10 issues when planning investment in the Kyrgyz Republic

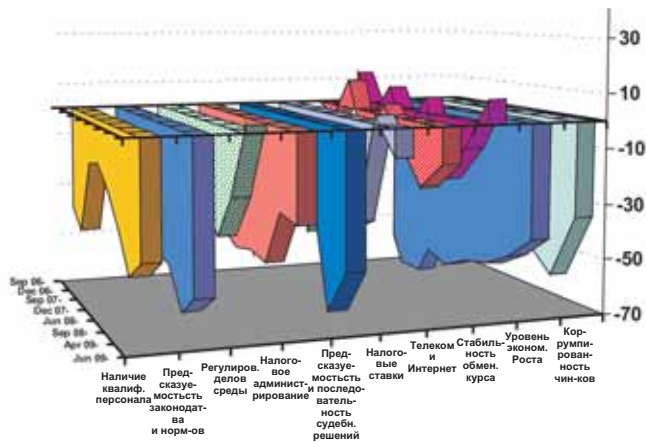
	IMPORTANCE Overall score* 0 – 100	Comparison with the region Overall score** -100 to +100
1. Availability of qualified personnel	95(97)	-40
2. Predictability of rules, laws and regulations	95(93)	-53
3. Business regulations, licenses and permits	94(79)	3
4. Tax administration	89(85)	-31
5. Predictability of court judgments	88(82)	-48
6. Tax rates	88(86)	-10
7. Telecoms and Internet	88(90)	-13
8. Exchange rate stability	84(88)	9
9. Economic growth rate	86(79)	-41
10. Corruptibility of public officials	83(81)	-34

\* The 'Overall score' for IMPORTANCE is based on a scale of 0 to 100 by combining responses. Scores are added up from: 'Primary concern' = 100, 'Secondary concern' = 50, 'No concern' = 0

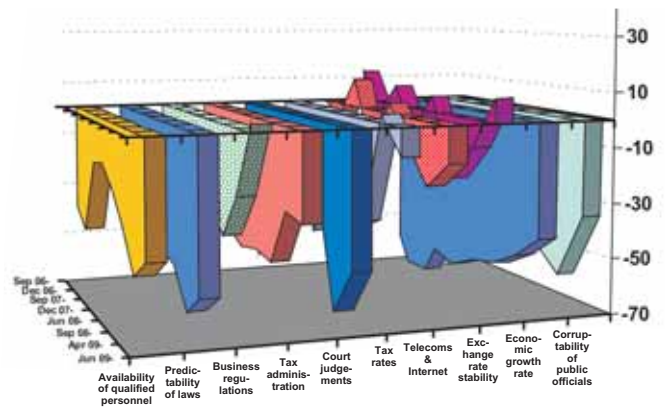
\*\* The 'Overall score' for COMPARISON is based on a scale of -100 to +100 by combining all responses. Scores are added up from: 'Worse' = -100, 'The Same' = 0, 'Better' = +100

Scores from the previous quarter are given in brackets

## Лучше или хуже – по сравнению с другими странами региона – по 10 важнейшим вопросам



## Better or worse than other countries in the region for the top 10 priority issues?



среди приоритетов разделяют такие вопросы, как «Предсказуемость законодательства и нормативов» и – уже в который раз – «Наличие квалифицированного персонала». Определенные изменения произошли в оценке инвесторами факторов, учитываемых при планировании инвестиционной деятельности в Кыргызстане. Инвесторы должны были определить приоритетные, а также второстепенные проблемы, ответив на вопрос «как вы оцениваете конкурентоспособность Кыргызстана в сравнении с другими странами региона» в каждом отдельном случае («лучше», «хуже», «так же» и т.д.). Тридцать вариантов ответов были предложены для выбора.

«Регулирование деловой среды, лицензирование и разрешительная система» – третий приоритет, очень близкий по баллам первым двум. Индекс «Налоговое администрирование» переместился на два пункта вверх, заняв четвертое место, за ним следует индекс «Предсказуемость и последовательность судебных решений», который на этот раз вошел в пятерку приоритетов, и на шестом месте – «Налоговые ставки».

in the Kyrgyz Republic. Investors were asked: which issues they viewed as their top priorities, and which as secondary ones when planning new investment in the Kyrgyz Republic; how they estimate Kyrgyzstan's competitiveness in relation to other countries in the region (i.e., is it 'better', 'worse', or 'the same as the others'), with regard to each of the issues. Thirty options were suggested to choose from.

*Business Regulations, Licenses, Permissions* as a third priority in this survey is very closely following the two top priorities mentioned above. *Tax Administration* has jumped two places to the fourth place followed by the *Consistency of Court Judgments* now both in top five top priorities as seen by investors followed by the *Tax Rates* on the sixth place.

*Exchange Rate Stability* is now back into top ten and shares seventh and eighth place with *Telecoms and Internet*. *Economic Growth Rate* continues to be one of the main concerns among respondents and was placed on the joint ninth and tenth position with the *Safety, Security and Terrorism*.

Issues that have slipped from the top-ten list are *Corruptibility of Public Officials* (12th position) while *Demand for my products in my country* slipped to the 13th place.

### Другие вопросы при планировании инвестиций в КР

Важность	В сравнении с регионом
11. Степень бюрократизма	83(78) -38
12. Безопасность, Сохранность и Терроризм	83(94) -25
13. Спрос на мою продукцию в стране	82(81) -3
14. Наличие финансов	82(79) -52
15. Торговые отношения с другими странами	72(65) -23
16. Спрос на мою продукцию в Центральной Азии	68(54) -11
17. Доступ к информации о праве собственности и его ограничениях	67(57) 13
18. Права на покупку и обладание землей и недвижимой собственностью	67(69) -10
19. Транспортные и железные дороги	67(74) -72
20. Конкурентоспособность с другими странами	67(58) -30
21. Регулирование окружающей среды	67(59) -22
22. Таможенный контроль	65(56) -23
23. Регулирование трудовых отношений	65(66) 2
24. Авиалинии	62(57) -67
25. Окружающая среда	61(60) 29
26. Наличие дешевой электроэнергии	59(67) -13
27. Наличие природных ресурсов	50(40) -16
28. Наличие сельскохозяйственной продукции	50(40) 13
29. Наличие дешевой рабочей силы	49(50) 44
30. Наличие производственных помещений	47(43) -26

### Other issues when planning investment in the Kyrgyz Republic

Importance	Comparison with the region
11. Ease of dealing with bureaucracy	83(78) -38
12. Safety, security and terrorism	83(94) -25
13. Demand for my products in the country	82(81) -3
14. Availability of finance	82(79) -52
15. Trade relations with other countries	72(65) -23
16. Demand for my products in Central Asia	68(54) -11
17. Access to information on property ownership and encumbrances	67(57) 13
18. Legal rights to buy and own land and property	67(69) -10
19. Road and rail connections	67(74) -72
20. Competition with other countries	67(58) -30
21. Environmental regulations	67(59) -22
22. Customs control	65(56) -23
23. Labor regulations	65(66) 2
24. Airlines	62(57) -67
25. Beautiful environment	61(60) 29
26. Availability of low cost energy	59(67) -13
27. Availability of mineral resources	50(40) -16
28. Availability of agricultural products	50(40) 13
29. Availability of low cost labor	49(50) 44
30. Availability of commercial property	47(43) -26

## **СПОРТИВНЫЙ ТУРИЗМ ИЛИ КОММЕРЧЕСКИЙ?**

**Сергей Дудашвили,**  
президент международного  
центра путешествий «Горы Азии»

**Спортивного туризма в Кыргызстане сейчас практически не существует, развивается лишь коммерческий туризм. Хотя в советское время, наоборот, развивался только спортивный туризм.**

Если сегодня и существует спортивный туризм, то он самодостаточный, хотя должен быть организованным – через федерацию, объединения, туристические клубы. При Союзе это была целая система, которая финансировалась из госбюджета, причем по отдельным видам.

С обретением независимости стагнация в туризме длилась лет восемь, в итоге спортивный туризм уступил место коммерческому. Те, кто в свое время прошли школу спортивного туризма и альпинизма, теперь возглавляют туристические компании.

С другой стороны, развитие коммерческого туризма невольно подталкивает к развитию туризма спортивного. Например, сегодня проблема найти высотных гидов для восхождения на пик Ленина в Ошской области. Пальцев одной руки хватит, чтобы посчитать республиканский резерв. Поэтому нам приходится приглашать гидов из Москвы и Петербурга.

### **Особая отрасль**

Коммерческий сектор не готовит гидов, проводников, организаторов экспедиций. Поэтому спортивный туризм, возможно, на уровне улицы, но развивается.

Наиболее развит в Кыргызстане коммерческий альпинизм. По качеству услуг, относительно недорогим программам он выгодно отличается в сравнении с другими странами. Компаниями в этой сфере руководят высокопрофессиональные спе-

циалисты. В Центральноазиатском регионе этот сектор – бесспорный лидер.

Горный туризм не требует столь сложной подготовки, как альпинизм, поэтому гидов здесь больше. Коммерческий горный туризм значительно отличается от спортивного, здесь иной принцип организации, иная философия туризма. Коммерческий маршрут, прежде всего, должен быть привлекательным, познавательным, эстетичным – красивые ландшафты, уникальные явления. Для спортивного туризма это не важно, там чем больше трудностей, тем лучше.

Альпинизм – специфическая отрасль на рынке туризма. К нам приезжают люди достаточно опытные. Если они восходят на семитысячник (пики Ленина и Победы), то готовы к этому морально и физически, потому что предварительно преодолели четырехтысячники в Европе или на Кавказе. Конечно, это не значит, что на вершину поднимется каждый. Как правило, половина восхождений заканчивается неудачей.

### **Риски**

Альпинизм связан с рисками, поэтому мы обязательно требуем страховку, которая в случае необходимости гарантирует проведение спасательных работ. Конечно, с появлением сотовой связи их организовать стало намного проще. В случае ЧП по нашему вызову вылетает вертолет, эта система работает безотказно.

## **SPORTS TOURISM OR COMMERCIAL?**

**Sergey Dudashvili,**  
President of Asia Mountains  
International Travel Center

**“Sports tourism” in Kyrgyzstan is now virtually non-existent, only “commercial tourism” is developing. Although during the Soviet era, the situation was quite the contrary: only sports tourism was developed.**

Today, even though sport tourism does exist in our country, it is on an amateur basis, though it should be organized by a federation, association, or travel clubs. During the Soviet Union, sports tourism represented a whole system, which was financed from the state budget, and took several forms.

Since gaining independence in 1990, stagnation in the tourism industry lasted for eight years, and finally sports tourism gave way to commercial tourism. Those who passed through the school of sports tourism and mountaineering, now head tourism companies.

On the other hand, the development of commercial tourism stimulates the development of sports tourism indirectly. Tourism companies today encounter a problem with finding high-altitude guides to escort tourists to Lenin Peak in the Osh region. You could count the number of such people in the republic on the fingers of one hand, so we have to invite guides from Moscow and St. Petersburg.

The commercial sector is not ready to train guides and organizers of expeditions. Therefore, sports tourism is growing, perhaps, at the “street level”, but it develops.

### **Specific branch**

Commercial mountaineering is the most developed sector in Kyrgyzstan. High quality services and relatively inexpensive programs compare fa-

vorably with other countries. Kyrgyzstan is the undisputed leader in the Central Asia in this sector of tourism.

Mountain tourism does not require such a complex preparation, as climbing, so there are more guides in this sector. Commercial mountaineering significantly differs from the sports mountaineering by its principle of organization and philosophy. Commercial routes, above all, should be attractive, cognitive, and aesthetic – beautiful landscapes, unique phenomenon. This is not so important in sports tourism: the greater the difficulties, the better.

Mountaineering is a specific branch in the tourist market. People coming to us, have enough experience. If they are going to conquer a seventh-thousander like Lenin Peak or Pobeda Peak, they are ready mentally and physically, because beforehand they had climbed fourthousanders in Europe or the Caucasus. However, this doesn't mean that everyone will succeed and half of the climbers fail to reach a summit.

### **Risks**

Climbing involves risks, so we necessarily require insurance, which guarantees that, if necessary, rescue operations will be conducted. Nowadays they are much easier to organize, because the cellular communication is available in almost all mountain areas.

К сожалению, почти половина туристов приезжают без страховки, в основном из Восточной Европы и России, и проблемы возникают чаще всего с ними. Например, россиянам не нужна виза, они прекрасно ориентируются в горах, сами устанавливают лагерь, разрабатывают тактику восхождения. Но кто будет их спасать в случае ЧП? Кто будет возмещать расходы на вызов вертолета, это \$10–15 тысяч? Такие ситуации нередки. Этим прошлым летом произошла трагедия с российской командой, которая самостоятельно и без страхового полиса совершила восхождение на пик Кызыл–Аскер на Тянь–Шане. На свой страх и риск спасательный полет организовала компания «Аксай Тревел».

Как только туристы научатся путешествовать цивилизованно, исчезнут и эти проблемы. Сегодня в стране нет такой структуры, где турист мог бы зарегистрировать свой маршрут, тем самым обезопасить себя. Наше законодательство не обязывает покупать услуги в туристических фирмах, это услуга добровольная. Рынок есть рынок. Но если предоставлена такая степень свободы, то должна быть и соответствующая служба.

### Партнеры

Фирм, которые занимаются коммерческим альпинизмом, в стране немного. В меньшей степени мы партнеры, в большей – конкуренты. За каждого клиента боремся качеством услуг, поэтому мы на правильном пути. А если бы параллельно развивался еще и спортивный альпинизм, то нам не приходилось бы приглашать гидов из России. Но это уже в компетенции государственных органов и спортивных федераций.

Другие популярные виды туризма, такие, как рафтинг и спелеотуризм, – далеко не новые виды, как это порой кажется непосвященным. Просто рафтинг раньше назывался сплавом по реке. В республи-



ке работала правительственная комиссия по этому виду туризма, действовали различные секции, и наши спортсмены участвовали во всеююзных соревнованиях. Сейчас это уже коммерческий вид туризма, но его рынок значительно сократился.

Популярен конный туризм, но он тоже связан с определенными рисками, поэтому и здесь актуальны проблемы безопасности.

### Нехоженные тропы

Сейчас в туризме, особенно горном, появились новые тенденции. В Кыргызстане немало территорий, не исследованных альпинистами. При Союзе они были закрытыми по соображениям безопасности, и горные вершины оставались неизвестными. Вот эта неизвестность и стала мощным потенциалом местного альпинизма, потому что на Земле практически не осталось мест, где не побывали альпинисты, – ни в Африке, ни в Европе, ни на Тибете. А у нас это Кокшал–Тоо в районе пика Кызыл–Аскер на гра-

service is voluntary. The market is the market. But if there is a high degree of freedom, there should be a corresponding service in the country.

### Partners

There are not many firms engaged in commercial mountaineering in our country. To a certain extent, we are partners, but mainly we are competitors. We fight for each client by the quality of services, so we are on the right path. If sport climbing develops in parallel, we would not have to invite guides from Russia. However, this is the competence of state agencies and sports federations.

Other popular kinds of tourism such as rafting and caving are not new for Kyrgyzstan. Just rafting was called another name. Earlier, a state commission on this particular type of tourism worked, and athletes participated in the all–Union competitions. Now rafting is a commercial form of tourism, but its market has fallen significantly.

Currently, horse riding is very popular, but it is also connected with certain risks, so security problems are actual.

### Untrodden paths

There are new trends in tourism, particularly in mountaineering. In Kyrgyzstan, there are many areas that have been not investigated by climbers. Once, during the Union times, these areas were closed for security reasons, and the peaks remained unknown.

This uncertainty has a powerful potential for local mountaineering, because there is practically no place on Earth that has not been visited by climbers – either in Africa or in Europe or in Tibet. While Kyrgyzstan has Kokshal–Too near Kyzyl–Asker Peak on the border with China, and some peaks near Irkeshtam in the south of the country, and many others.

In case of an emergency, we call for a helicopter, and this system works flawlessly.

Unfortunately, almost half of the tourists come without insurance, mostly from Eastern Europe and Russia, and problems occur mostly with them. Russian citizens do not need a visa, they are well–versed in the mountains, can set a camp and work out the ascent tactics themselves. However, in case of emergency, who will cover \$10–15 thousand expenses for a call of a helicopter? Such situations are not uncommon. Last summer, a tragedy happened to a Russian team, which alone and without insurance tried to ascent Kyzyl–Asker Peak in the Tien Shan. At its own risk, the Aksai Travel company organized rescue operations.

Once visitors learn how to travel in a civilized manner, these problems will disappear. There is no a structure in our country where tourists could register their routes. Our legislation does not oblige people to buy services at travel companies, this

нице с Китаем, на юге – в районе Иркештама и многие другие.

Особенно привлекают нехоженные тропы иностранцев. Если раньше иностранцам категорически запрещался вход в погранзону, то сейчас запреты сняты. Но остались бюрократические препоны, например, длительное, в две недели, оформление погранпропусков. Это резко ограничивает приток туристов в популярные для альпинизма районы.

Думаю, ничего не случится, если этот режим отменить. Сейчас другое время, и шпионов уже не забрасывают с вертолетов. Граница с Узбекистаном намного проблематичнее, чем граница с Китаем, где расстояния измеряются тысячами километров, причем высоко в горах.

## Итоги

Сезон приключенческого туризма завершён, и можно говорить об итогах 2009 года.

К сожалению, похвалиться нечем. Все проблемы так и остались нерешёнными. Да и мировой кризис не обошёл отрасль стороной, процентов на 25 – 30 «усох» туристический



поток в страну. Хотя потери можно было уменьшить.

Помню, перед началом сезона на антикризисном освещении туроператоров в Госагентстве по туризму шла речь о том, что нужно хотя бы на время турсезона разрешить безвизовый въезд в страну; отменить регистрацию и пропуска в погранзону; заняться подготовкой гидов и другого персонала. Поговорили – и ничего не сделали.

Даже если в будущем году мировая экономика начнет выходить из кризиса, это не гарантирует возврат былого благополучия. Многое придется начинать с чистого листа.

таин, and distances are measured in thousands of kilometers.

## Results

As the adventure tourism season is over, we can talk about the results for 2009.

Unfortunately, we have nothing to boast about. All the problems have remained unsolved. In addition, the global crisis has not bypassed our industry, and the tourist flow into the country has reduced by 25 or 30 percent.

However, the losses could be reduced. As I recall, before the season started, the State Agency for Tourism spoke about allowing visa-free entry into the country at least during the tourist season; to cancel the registration and permits for the border zone; and to be responsible for training guides and other staff for tourism. Nothing has been done. Even though the world economy begins to recover from the crisis, this does not guarantee the return to former prosperity. We will have to start from scratch with many things.

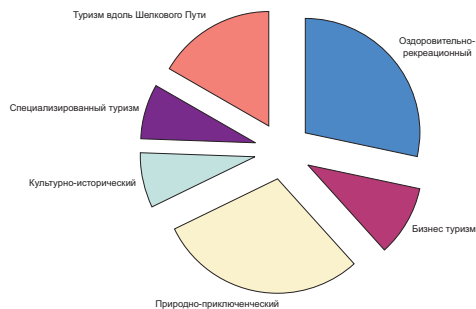
Untrodden paths are especially attractive for foreigners. Earlier, the entrance to the border zone was strictly prohibited to foreigners, and now the bans are lifted. However some bureaucratic obstacles still remain such as the long, two weeks, wait for registration of border permits. This severely limits the influx of tourists in popular climbing areas.

I think nothing will happen, if this rule is canceled. Things are different now, and spies no longer penetrate into a country from helicopters. The border with Uzbekistan is much problematic than the border with China, which is located high in the moun-



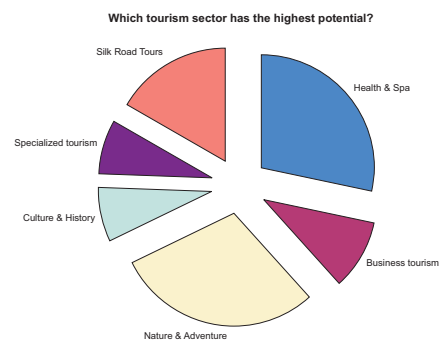
## ПРИОРИТЕТЫ ДЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Приоритеты для Правительства	Баллы
Эффективная политика государства в сфере развития туризма	5.1
Наличие инфраструктуры, способствующей развитию туризма	4.8
Законодательство, поощряющее инвестиции в сферу туризма	4.6
Наличие специализированных кадров (гидов, портеров, турлидеров) для сектора туризма	4.1
Наличие уникальных природных/культурных достопримечательностей	4
Эффективная политика государства в сфере продвижения Кыргызстана на мировом туристическом рынке	



## ПРИОРИТЕТЫ ДЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Government Priorities	Scores
Effective national policy in tourism development	5.1
Availability of infrastructure, facilitating development of tourism	4.8
Legislation, encouraging investment in the tourism sector	4.6
Availability of specialized human resources/personnel (guides, porters, tour leaders) in tourism sector	4.1
Availability of unique natural and cultural sightseeing	4
Effective national policy in promoting Kyrgyzstan on international tourism market	



# RAM

ВАША ДОРОГА К УСПЕХУ...

# ENGINEERING ASSOCIATES

- Консультационные услуги в транспортной, сельскохозяйственной, водной, энергетической и других отраслях;

- Consulting services in transportation, agriculture, water, energy and other sectors;

- Инженерно-геодезические изыскания (топографические и кадастровые съемки различного масштаба, составление карт, планов и схем местности);

- Topographic and engineering surveys (topographic and cadastral surveys in various scales, mapping, site drawings and area sketches);

- Обследование и оценка дорожной одежды (подсчет интенсивности, определение нагрузки на ось, неровности, упругости прогиба покрытия и т.п.)

- Road surface diagnosis and evaluation (traffic count, axle load and road roughness surveys; DCP etc.);

- Разработка технико-экономического обоснования и проектно-сметной документации на реконструкцию, капитальный ремонт или новое строительство автомобильных дорог, аэродромов и искусственных инженерных сооружений любой категории (мостов, транспортных развязок и т.д.);

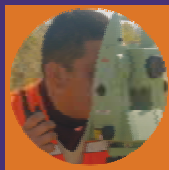
- Preparation of feasibility studies, design specifications and estimates for the construction, major repair and reconstruction of roads and highways, airports and various other engineering structures (bridges, highway interchanges, etc.);

- Управление и контроль над проектами (администрирование, авторский и технический надзор);

- Project management (administration, designer and technical field supervision);

- Оценка стоимости бизнеса, зданий и сооружений, машин и оборудования, интеллектуальной собственности и инвестиционных проектов.

- Business appraisals in industry and agriculture (assets, capital, debt). Valuation of buildings and structures, machines and equipment, intellectual property, investment projects.



# RAM

ENGAS

YOUR ROAD TO SUCCESS...

T: +996 (312) 54-07-09

E-mail: Info@ramengas.com

web: www.ramengas.com

Akhunbaev 129/b2 Bishkek

KYRGYZ REPUBLIC

# ПРАВЛЕНИЕ МДС

## IBC MANAGEMENT BOARD



Хью МакКиннон, директор  
«Кентор Голд Лтд»,  
председатель правления МДС

Hugh McKinnon, Director of Kentor Gold,  
Chairman of the IBC Management Board



Уланбек Акматбаев,  
генеральный директор ОАО «Реemtсma Кыргызстан»,  
первый заместитель председателя  
правления МДС

Ulanbek Akmatbaev,  
General Director of Reemtsma Kyrgyzstan JSC,  
the First Deputy Chairman



Кванг Янг Чой,  
председатель правления Кыргызского  
инвестиционного кредитного банка,  
член правления МДС

Kwang Young Choi,  
CEO of Kyrgyz Investment Credit Bank,  
IBC Board Member



Стефан Вагнер,  
партнер юридической компании «Лоренц»,  
второй заместитель председателя  
правления МДС

Stephan Wagner, Partner of Lorenz law firm,  
the Second Vice-Chairman



Айнура Абдукаримова,  
первый зам. Генерального директора  
по финансам ОАО «Газпром нефть Азия»,  
член правления МДС

Ainura Abdukarimova, Deputy General Director  
on Finance, Gazprom neft Azia,  
IBC Board Member



Гульнара Шамшиева,  
генеральный менеджер МКК «Бай-Тушум  
и партнеры»,  
казначей правления МДС

Gulnara Shamshieva, General Manager  
of Bai-Tushum and Partners,  
IBC Board Treasurer



Йен Клейтор,  
генеральный директор ОсОО  
«Небесные горы»,  
член правления МДС

Ian Claytor,  
General Director of Celestial Mountains  
Tour Company,  
IBC Board Member



Роберт Вандер,  
президент Кумтор Оперейтинг Компани,  
член правления МДС

Robert Wunder,  
President of Kumtor Operating Company,  
IBC Board Member



Кенжи Наказава,  
глава Бишкекского Офиса ЕБРР,  
наблюдатель правления МДС

Kenji Nakazawa,  
Head of EBRD Resident Office Bishkek,  
IBC Board Observer



Азамат Мурзалиев,  
директор Deloitte and Touche,  
член правления МДС

Azamat Murzaliev,  
Director of Deloitte and Touche,  
IBC Board Member



Питер Невен,  
заместитель главы посольства Германии в КР,  
наблюдатель правления МДС

Peter Neven,  
Deputy Head of Mission German Embassy  
in Bishkek,  
IBC Board Observer



## ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Общий балл	Доступность	Качество	Стоимость
Госагентство по туризму КР	16	-2	-10
МИД КР и иностранный дип корпус	12	1	7
Международные организации/проекты	29	27	13
Бизнес ассоциации	41	38	31
Туристические компании	53	33	26

## TOURISM IN THE KYRGYZ REPUBLIC

Overall score	Availability	Quality	Cost
State Agency for Tourism	16	-2	-10
Ministry of Foreign Affairs & Foreign Diplomatic Service	12	1	7
International organizations/projects	29	27	13
Business Associations	41	38	31
Tour companies	53	33	26

ONE STOP TRAVEL & BUSINESS SHOP

**Kyrgyz  
Concept**

www.concept.kg

Сервисный Оазис Центральной Евразии • Service-Oriented Oasis in Central Eurasia

**За границу?**

Освободитесь от беспокойства!

**ВИЗЫ**



**VISAS**

**Going abroad?**

Free yourself from worries!

**+996 312 903232**

visa@concept.kg

**Изысканный вкус?**

Пикники, банкеты  
где угодно и где удобно!

**ВЫЕЗДНОЙ РЕСТОРАН**



**CATERING**

**Refined taste?**

Picnics, banquets -  
easy and convenient!

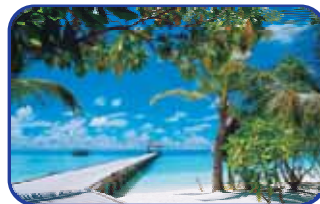
**+996 312 903232**

conference@concept.kg

**Путешествуете?**

Отдохните от суеты!

**ТУРИЗМ**



**TRAVEL OUT**

**Traveling?**

Rest from the fuss!

**+996 312 903232**

outbound@concept.kg

**Летаете?**

Выберите лучший вариант!

**АВИАБИЛЕТЫ**



**AIRTICKETS**

**Flying?**

Choose the best option!

**24** часа  
hours

**+996 312 666006**

aero2@concept.kg

## ТУРИЗМ, ОСНОВАННЫЙ НА СООБЩЕСТВАХ

**Дамира Раева,**  
программный советник по туризму,  
«Хельветас – Кыргызстан»

Первую в Кыргызстане группу по развитию туризма, основанного на сообществах, группа энтузиастов села Кочкор Нарынской области создала в 2000 году. Этот вид туризма более известен в стране как СВТ (аббревиатура Community Based Tourism). Сегодня СВТ Кочкор – одно из наиболее опытных и успешных НПО, занимающихся развитием туризма в сельской местности. СВТ предоставляет тур-пакеты, включающие проживание в местных домах, питание, музыкальные представления, демонстрацию традиций, сувениры. С помощью СВТ путешественники знакомятся с реальной жизнью села, узнают культуру и жизнь села изнутри. Доход от этого вида туризма идет непосредственно в принимающие семьи.

Чтобы помочь Кыргызстану в развитии устойчивого туризма, Швейцарская ассоциация международного сотрудничества «Хельветас» предложила и поддержала модель СВТ. Цель «Хельветас» – внести вклад в улучшение условий жизни в сельских регионах Кыргызстана. Проект, начавшийся в 1999 г., предоставляет маркетинговую поддержку, а помогает наращивать потенциал туроператоров в сельской и горной местностях.

Сегодня СВТ-группы работают в Джалал-Абаде, Нарыне, Кара-Суу, Караколе, Боконбаево и других городах и селах – практически во всех регионах Кыргызстана. Активно развиваются 18 СВТ-групп и 5 групп «Шепердс лайф» (жизнь чабана), предлагающих услуги жайлоо-туризма. В 2008 г. почти тысяча туристов использовала услуги СВТ, что на 19,5 процента больше, чем в предыдущем году.

Кыргызская ассоциация туризма, основанного на сообществах (КАТОС), – «Гостеприимство Кыргызстана» создана СВТ-группами и поддержана «Хельветас». Цель ассоциации – внедрение СВТ в туристскую индустрию. Ассоциация поддерживает членские организации через обучение и организационное развитие, а также представляет их интересы при разработке и развитии политики на национальном уровне.

КАТОС стремится улучшить условия жизни в горных регионах страны, развивая устойчивую модель экологического туризма с использованием местных природных и рекреационных ресурсов.

В итоге число заказов через КАТОС в 2008 году возросло на 36 процентов по сравнению с 2007 годом, причем туристам теперь предлагают значительно больше услуг. Владельцы лошадей и конюхи, чабаны с юртами на жайлоо, владельцы автомашин, гиды, повара, изготовители сувениров и музыканты имеют прямые и косвенные выгоды от туризма, который развивают СВТ-группы.

Сельские жители, которые предоставляют гостям Кыргызстана туристические услуги, получают дополнительный доход, пополняя таким образом семейный бюджет.

## COMMUNITY BASED TOURISM IN KYRGYZSTAN

**By Damira Raeva,**  
Project Manager,  
Helvetas – Kyrgyzstan

In 2000, the villagers in Kochkor, Naryn region created the first Community Based Tourism (CBT) group which is at present one of the most experienced and successful organizations of this kind in the country. CBT provides natural, value-packed travel services that utilize local accommodation, food, music, art, crafts and traditions. CBT gives travelers authentic visits inside homes, villages and heritages while delivering proceeds directly to the families that visitors stay with and buy from.

To develop sustainable tourism in Kyrgyzstan, CBT has been introduced and continuously developed by Helvetas, a Swiss Association for International Cooperation, whose goal is to generate income in rural areas in Kyrgyzstan. The project, started in 1999, provides capacity building and marketing support to local tourism providers in rural and mountain areas.

Currently CBT groups work in Jalalabad, Naryn, Kara-Suu, Karakol, Bokonbaevo, and other cities and villages almost in all regions of the country. There are 18 actively working CBT groups and a 5-group association of farmer and shepherd families offering jailoo tourism, Shepherd's Life in Kyrgyzstan. Almost one thousand tourists used CBT services in 2008 (19.5 % more in comparison with 2007).

The Kyrgyz Community Based Tourism Association (KCBTA) "Hospitality Kyrgyzstan" aims to incorporate CBT into the mainstream tourism industry. The association supports its member organizations by training and organizational development, and also represents its members' interests in policy development at the national level.

The association's objective is to improve living conditions in remote mountain regions by developing a sustainable and wholesome ecotourism model that utilizes local natural and recreational resources.

In 2008 the number of orders through KCBTA increased by 36 percent in comparison with 2007.

Increased number of tourists demanded more services. Horse owners and grooms, shepherds with yurts on jailoos, vehicle owners, guides, cooks, handicraft masters, and folklore concert providers directly or indirectly benefit from the tourism developed by CBT groups. Various tourist service providers receive additional income and increase their family budgets. CBT in Kyrgyzstan gains more popularity as a tour and travel organizing and reservation center for individual tourists and especially tour operating companies.



## СУЛАЙМАН – ТОО ВОШЛА В СПИСОК ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ ЮНЕСКО

Священная гора Сулайман–Тоо в городе Оше стала первым памятником Кыргызстана, вошедшим в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. Такое решение принято на 33–й сессии комитета Всемирного наследия ЮНЕСКО, прошедшей 26 июня 2009 года в Севилье (Испания).

Сулайман–Тоо называют второй Меккой мусульман Азии. С древних времен пятиглавая гора, возвышающаяся в центре Оша, была местом паломничества и поклонения мусульман не только Ферганской долины, Центральной Азии, но и других государств. На протяжении многих веков верующие мусульманского Востока спешили побывать у подножия “трона пророка”. Вели их сюда надежда исцелиться от болезней и мечты о свершении богоугодных поступков.

На вершине Сулайман–Тоо есть мечеть, построенная, как утверждают ученые, в XVI веке, она отреставрирована в конце прошлого века. Еще одна достопримечательность – Дом Бабур, расположенный на вершине горы. Ученые утверждают, что построил это сооружение известный правитель Ферганы Захиреддин Мухаммад Бабур (1483–1530 гг.), потомок великого Тимура (Тамерлана).

Интересны и загадочные пещеры Сулайман–Тоо. В самой большой пещере, где сохранились петроглифы с изображением солнца и животных, теперь расположен музей.

Особая достопримечательность священной горы – Бель–Таш (камень для спины). Согласно поверью, если мусульманин скатится лежа семь раз по поверхности этого длинного пологого камня и загадает желание, то излечится от болезней спины и бесплодия. За многие годы камень стал отполированным до зеркального блеска.

Ош, история которого насчитывает три тысячи лет, признан одним из древних городов мира. По сведениям, дошедшим до нас из историко–географических источников, Ош был центром Южной ветви Великого Шелкового пути, соединяющим Центральную, Южную и Восточную Азию со Средиземноморьем и Европой. Легенды связывают основание его с именем Александра Македонского и даже пророка Соломона (Сулеймана).

Сулайман–Тоо – не просто священное место, но еще и гора необычайно красивыми панорамными видами. С горы весь Ош как на ладони.



## SULAIMAN – TOO ADDED TO UNESCO HERITAGE LIST

The sacred mountain Sulaiman–Too in the southern Kyrgyz city of Osh has become the first site in Kyrgyzstan added to the UNESCO World Heritage List. The decision was made at the 33rd session of the UNESCO World Heritage Committee, held on June 26 in Seville, Spain.

Since ancient times Mount Sulaiman has been regarded one of the sacred places where Muslims perform pilgrimage. Muslims believe that climbing the Sulaiman–Too is equivalent to performing a hajj to Mecca. People believe that the mountain and its caves cure many diseases and give the blessing of longevity.

On top of Sulaiman–Too there is a mosque dating back to the 16th century; it was restored at the end of the 20th century. Another famous attraction of Sulaiman–Too is Babur's House, located on top of the mountain. Scientists claim that Babur's House was built by the famous Fergana ruler Zahiruddin Muhammad Babur (1483–1530), the great descendant of Timur (Tamerlane).

Five peaks and slopes of Sulaiman–Too contain numerous ancient places of worship. The caves are interesting and mysterious. The largest cave preserves petroglyphs depicting

the sun and animals. Now, there is a museum in this cave.

The Bel–Tash (stone for the back) is a special place of attraction of the sacred mountain. According to believers, if a Muslim rolls down the surface of the stone, he or she would recover from pain in the back and barrenness. During many years the stone has been polished to a mirror shine.

Osh is recognized as one of the oldest cities in the world. According to historical and geographical sources, Osh was the center of the South branch of the Great Silk Road linking Central, South and East Asia with the Mediterranean and Europe. Legends associate Osh with the name of Alexander the Great, and even Prophet Solomon (Sulaiman).

Sulaiman–Too is not just a sacred place, it also has an extraordinarily beautiful panoramic view if seen from its top.

## НА РЫНКЕ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ КЫРГЫЗСТАНА ВПЕРВЫЕ ПОЯВИЛИСЬ ОНЛАЙН – ТРЕЙДИНГОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ

**Юлия Массенкова,**  
руководитель отдела брокерско –  
дилерских операций MGN Capital

С мая 2009 года компания MGN Capital предоставляет физическим и юридическим лицам Кыргызстана новую услугу – онлайн-трейдинговую платформу, открывающую пользователям доступ к основным международным биржам в режиме реального времени через интернет.

Доступ к международным финансовым инструментам остается актуальным именно потому, что для отечественного рынка по-прежнему характерна сильная ограниченность выбора финансовых инструментов. Безусловно, определенный прогресс на фондовом рынке Кыргызстана происходит. Например, за 2008 год количество сделок, совершенных на фондовых биржах КР, выросло на 12%, а объем торгов – на 38%. Однако качественный анализ торгов показывает, что большинство сделок имеет регистрационный характер. Первичный рынок корпоративных ценных бумаг, за счет которого и происходит привлечение финансовых ресурсов предприятиями, по-прежнему составляет менее четверти общего фондового рынка, а нелистинговый сектор занимает 84%. Это свидетельствует, что рынок все еще не выполняет своей основной функции – не трансформирует сбережения в инвестиции.

Главной проблемой нашего рынка остается отсутствие диверсификации – как по классу активов, так и по валюте. Кроме того, история фондового рынка в Кыргызстане слишком

коротка, и местные компании не всегда вызывают доверие у потенциальных внутренних инвесторов. Большинство акционерных обществ у нас не имеет рейтингов. Регистрация компании на КФБ или CASE становится чуть ли не единственным критерием публичности компании.

Ситуация неопределенности приводит к тому, что лица, располагающие накоплениями, по-прежнему предпочитают «традиционные» вложения в недвижимость, другое имущество, свой бизнес, а то просто хранение в «домашних сейфах». Исключением не стали даже привычные с советских времен банковские депозиты – на них сейчас находится около 38% всех денег кыргызстанцев. Но наряду с осторожным отношением к отечественным эмитентам у внутренних инвесторов присутствует интерес к зарубежным ценным бумагам.

Возможностью приобретения иностранных ценных бумаг и производных финансовых инструментов интересуются сейчас в первую очередь юридические лица. Это связано с нынешней «перекройкой» всего финансового мира, которая не обошла стороной и Кыргызстан. Во многих банках снижаются объемы кредитования, и их дилерские отделы заняты поиском новых возможностей инвестирования, помимо операций на валютном рынке. Так, по поручению одного из наших корпоративных клиентов мы приобрели крупные пакеты еврооблигаций с

## THE FIRST ONLINE TRADING PLATFORMS ARE INTRODUCED AT THE KYRGYZ BROKERAGE SERVICES MARKET

**Yulia Massenkoffa,**  
Head of MGN Capital's Broker  
& Dealer Department



In May 2009, MGN Capital launched a new service for individuals and legal entities of the Kyrgyz Republic – an online trading platform which provides users with a real-time online access to the key international exchanges.

The ability to access international financial instruments remains quite relevant, as the domestic market is still strictly limited in its choices of investment instruments. It is true that, the Kyrgyz stock market is progressing in its development. Thus, in 2008 the number of transactions made at the Kyrgyz Stock Exchanges, (KSE), increased by 12%, and trading volume grew by 38%. However, the qualitative analysis of trades shows that the majority of transactions are of a registration nature. The primary market of corporate securities, where companies raise financial resources, still makes up less than one quarter of the total stock market while 84% is attributed to

the non-listing sector. This indicates that the market is not yet fulfilling its main purpose of transforming savings into investments.

The lack of diversification – in both asset class and currency – is still the main problem of our market. Besides, the history of the Kyrgyz stock market is too short, and local companies are often mistrusted by potential domestic investors. Most joint stock companies in our country are not rated in any way. Registration of a company on the KSE or Central Asian Stock Exchange, (CASE), is practically the only criterion of its publicity. Because of this uncertainty investors traditionally prefer to invest in real estate and other property, their own business or even keeping of savings at home. Even bank deposit accounts that were common in the Soviet era are not an exception to this: they account for only 38% of all funds held by the people of the Kyrgyz Republic. However, along with being wary of domestic issuers, local investors are showing interest in foreign securities.

At present, the opportunities to purchase foreign securities and derivatives mainly attracts the interest of legal entities. This is attributed to the current “remapping” of the entire financial world that has affected Kyrgyzstan as well. Many banks report decreasing lending, their securities dealing departments

доходностью к погашению от 30% до 50%. Для другого клиента мы купили акции «Центерры Голд» на Торонтской фондовой бирже, на продаже которых он заработал примерно 45% от вложенного начального капитала.

Теперь же каждый клиент, ориентированный на инвестирование своих денег в надежные инструменты, будь то юридическое или физическое лицо, может открыть счет в MGN Capital, обеспечивающий доступ к ведущим международным биржам. Минимальный депозит для открытия счета составляет \$10 000, однако это не вступительный взнос, а именно депозит, т.е. та сумма, на которую можно будет приобрести ценные бумаги.

Программа позволяет инвестору непосредственно отслеживать все изменения, происходящие на основных биржевых площадках, следить за новостями об эмитенте, трендами, проводить технический и фундаментальный анализ по ценным бумагам эмитента. Система хороша прежде всего тем, что раскрывает всю «подноготную» компании-эмитента: историю рейтингов и котировок, всю финансовую отчетность, сведения о корпоративном управлении – вплоть до того, какой долей акций владеет руководство компании, новости об эмитенте.

Полная и объективная информация дает человеку возможность принять решение о покупке ценных бумаг обдуманно, не руководствуясь такими понятиями, как бренд или известность.

Трейдинговая платформа также позволяет клиентам самостоятельно осуществлять поиск и покупку наиболее подходящих ценных бумаг.

Стратегии при этом могут быть самыми разными. Самое, пожалуй, банальное – просто скупать ценные бумаги «голубых фишек» или вкладывать в облигации с высоким инвестиционным рейтингом. Однако при внимательном изучении всех характеристик ценных бумаг ин-

вестор может подобрать наиболее приемлемую по риску и доходности комбинацию инструментов. Тем же клиентам, кто не доверяет собственному опыту и боится ошибиться, можно обратиться в компании, профессионально занимающиеся исследованиями рынка и управлением активами. Первые спрогнозируют справедливую цену акции и представляют свои рекомендации по покупке или продаже. Вторые, исходя из ожиданий клиента о риске и доходности, составят индивидуальный инвестиционный портфель – от ультраконсервативного до максимально агрессивного.

Специфика компаний, входящих в группу MGN, заключается как раз в синтезе всех трех направлений. Отдел глобальных исследований и отдел корпоративных финансов MGN Capital предоставляют исследования публичных компаний и отдельных секторов экономики, интересующих клиента. MGN Asset Management разрабатывает структуру инвестиционных вложений, диверсифицируя их по виду ценных бумаг, валюте, отрасли и региону. И, наконец, отдел брокерских и дилерских операций MGN Capital приобретет их.

По всем операциям, проведенным с трейдинговой платформы либо самим клиентом, либо, по его поручению, трейдерами MGN Capital, клиент имеет возможность просматривать ежедневные, ежемесячные, квартальные и годовые отчеты, а также отчеты за заданный период времени, в которых показано, сколько у него денег на счету, сколько ценных бумаг, какие сделки были проведены за период, доход от инвестиций и т.д.

Наша онлайн-трейдинговая платформа расширяет возможности инвесторов в десятки раз. Любой кыргызстанец может в течение считанных часов стать обладателем акций Intel, Google или Apple, и это нагляднее всего демонстрирует процесс интеграции нашей страны в мировое экономическое сообщество.

are looking into new investment opportunities besides foreign exchange transactions. Thus recently, on behalf of one of our corporate clients we have acquired large stakes of Eurobonds with 30% to 50% yield to maturity. Another client of our company, for whom Centerra Gold shares were purchased on the Toronto Stock Exchange, was able to make a profit of approximately 45% of the initial investment upon selling the shares.

Now every client – be it a single person or an enterprise – that focuses on investing their funds in reliable instruments can open an account with MGN Capital, which would provide this client with access to leading international exchanges. The minimum deposit for the account is set at \$10,000, which is not an enrollment/admission fee, but actual funds that can be used to purchase securities.

The program allows investors to personally track all changes on Exchanges, monitor news from issuers, follow trends, perform technical and fundamental analysis of an issuer's securities. The advantage of the system is that it makes the issuing company's data public and transparent, by showing the historical record of ratings and quotes, financial reports in its entirety, corporate governance information, issuer's news, even the shares owned by the company's management.

Objective and comprehensive information allows a person to make an informed decision regarding purchasing securities without having to rely on the issuer's brand or reputation.

The trading platform allows clients to independently search for and acquire the most appropriate securities.

The strategies here can be very different. The most common one is whether to buy "blue chip" securities or invest in high investment-grade bonds. However, upon

scrutinizing all the characteristics of available securities the investors can select a combination of instruments that is tailored to their risk/return preferences. Those clients that do not wish to rely on themselves and are afraid of making the wrong move can turn for assistance to professional market research and asset management firms. The former will develop a forecast of the fair share price and provide buy/sell recommendations. The latter will compile a personalized investment portfolio – ranging from ultra-conservative to highly aggressive – based on the client's risk/return expectations.

The MGN Group companies focus on a combination of those three lines of activity. Our Global Research Department and Corporate Finance Department produce research reports on public companies and separate sectors of economy that are of client's interests. MGN Asset Management develops the investment portfolio diversifying investments by types of securities, currency, industry and region. Then, ultimately, MGN Capital's Broker and Dealer Transactions Department acquires them.

In regard to all the transactions made by clients, or by MGN Capital traders on their behalf, via the trading platform the clients are supplied with daily, monthly, quarterly, and yearly reports or reports for the period of time specified by client. The reports provide our clients with data on the balances of their accounts, securities, summary of transactions for the period, return on investment, etc.

Our online trading platform tremendously expands the scope of investors' capabilities. The fact that any person in Kyrgyzstan can become an owner of Intel, Google or Apple stock in a matter of hours is the most evident demonstration of this country's integration into the global economic community.



## IBC welcomes new members

# Мы рады приветствовать новых членов МДС Присоединяйтесь к МДС **Join IBC**

Свяжитесь с Асыл Алымбаевой  
Contact Asyl Alymbaeva

tel: 0 312 680920 / 681649  
[ibc@ibc.kg](mailto:ibc@ibc.kg) [www.ibc.kg](http://www.ibc.kg)



ОсОО «Flexi Communications» – агентство интегрированных коммуникаций, предоставляющее местным и зарубежным компаниям в Кыргызстане и Центральной Азии услуги в сфере корпоративно-финансовых коммуникаций, маркетинга, взаимодействия с регуляторами рынка и организации специальных мероприятий.

Flex Communications LLC is an agency of integrated communications that provides services to local and foreign companies in Kyrgyzstan and Central Asia in the field of corporate and financial communications, marketing, public relations with business regulation institutions as well as organizes special events.

Адрес: 720040, Кыргызская Республика  
Г. Бишкек, ул. Раззакова, 32  
Тел: 312-900144  
Факс: 312-621384  
Email: [office@flexicommunications.com](mailto:office@flexicommunications.com)  
Web: [www.flexicommunications.com](http://www.flexicommunications.com)

Address: 32, Razzakova Street  
Bishkek, 720040, Kyrgyz Republic  
Tel: 312-900144  
Fax: 312-621384  
Email: [office@flexicommunications.com](mailto:office@flexicommunications.com)  
Web: [www.flexicommunications.com](http://www.flexicommunications.com)

ОсОО «Британско-кыргызская инвестиционная корпорация» – специализируется на привлечении инвестиций в Кыргызскую Республику, устанавливая связь между иностранными частными компаниями и институциональными инвесторами с местными проектами и компаниями.

British Kyrgyz Investment Corporation LLC – specializes in channeling investment in the Kyrgyz Republic by linking foreign private and institutional investors with local projects and companies.

Адрес: 720040, Кыргызская Республика  
г. Бишкек, пр. Эркиндик, 66  
Тел: 543-141741  
Веб-сайт: [goransumkoski@yahoo.com](mailto:goransumkoski@yahoo.com)

Address: 66, Erkindik Blvd,  
Bishkek, 720040  
Kyrgyz Republic  
Tel: 543-141741  
Email: [goransumkoski@yahoo.com](mailto:goransumkoski@yahoo.com)

Connectpro LTD – предоставляет консалтинговые услуги.

Connectpro LTD provides professional consulting services.

Адрес: 3, Эскбанк Тер.,  
Далкит, EH22 3DE,  
Шотландия, Великобритания  
Тел: 772-570814  
Email: [connectpro@connectpro.net](mailto:connectpro@connectpro.net)

Address: 3, Eskbank Ter.,  
Dalkeith, EH22 3DE,  
Scotland, UK  
Tel: 772-570814  
Email: [connectpro@connectpro.net](mailto:connectpro@connectpro.net)



## ПЕРВЫЙ ГОЛЬФ – ТУРНИР МДС **FIRST IBC GOLF TOURNAMENT**

Несмотря на небольшой опыт или его отсутствие, многие члены МДС приняли участие в турнире, который прошел в гольф-клубе «Кленовый лист». Среди участников были руководители крупнейших компаний и банков, представители малого и среднего бизнеса столицы, представители посольств и международных организаций.

«Много идей и будущих проектов было обсуждено во время турнира и последовавшего за ним приема», – сказал Кенжи Наказава, глава Представительства Европейского банка реконструкции и развития в Бишкеке.

Первое место заняла команда Эда Майлза, хозяина гольф-клуба, второе – у команды мистера Сонга, президента компании «Bum-Seo Airline». Команда Кенжи Наказава была третьей в турнире.

Despite little experience or lack thereof, many IBC members participated in the First IBC Golf Tournament, held at the Maple Leaf Golf Club. Among the participants were the heads of major companies and banks, representatives of small and medium businesses, representatives of embassies and international organizations.

“Many ideas and possible future projects were discussed both on the golf course and at the reception which followed the event,” said Kenji Nakazawa, head of Head of the EBRD Bishkek Resident Office.

The first place went to the team of Ed Miles, the master of the golf club, and the second place went to the team of Mr. Song, president of Bum-Seo Airline. The team of Kenji Nakazawa won the third place.



## ПРОФЕССИОНАЛЬНО– ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ПОДГОТОВКА (ПТО) И РЫНОК ТРУДА

Предыдущий номер журнала был посвящен проблеме кадров для бизнеса в Кыргызстане. Доктор Гюнтер Блуменштайн, руководитель проекта ГТЦ «Профессионально–техническое образование и подготовка (ПТО) и рынок труда», делится мнением по улучшению ситуации в этой области.

Статьи, опубликованные в журнале МДС «Кадры для бизнеса», я высоко ценю, и в частности статьи о профессионально–техническом образовании и обучении (ПТО).

Наш проект выполняется GTZ от имени Федерального министерства экономического сотрудничества и развития Германии с марта 2009 года и будет продолжаться до мая 2013.

Основные направления нашей деятельности: информационная система рынка труда (улучшение связи между ищущими работу и работодателями); сертификация учащихся ПТО (итоговая аттестация учащихся школ ПТО при активном участии компаний); аккредитация учреждений и программ ПТО (улучшение их качества).

Участие бизнес–сектора Кыргызстана очень важно в этих областях технического сотрудничества.

Исследование МДС свидетельствует о важность “наличия квалифицированных кадров при планировании инвестиций”, в этой связи ПТО становится одним из главных вопросов повестки дня для бизнеса. Более того, это сигнал для руководителей государственного и частного сектора: повышение качества профессионального образование – общая забота для всей страны. Следовательно, необходимо укрепить и привести в действие совместные стратегии по ПТО.

Совместные решения и действия по повышению качества ПТО могут быть выполнены по следующим направлениям:

- детальное определение спроса на образование (качество и количество);
- введение стандартов ПТО; сертификация учащихся;
- аккредитация учреждений и программ ПТО и возможностей для хорошо структурированного корпоративного тренинга для учащихся ПТО.

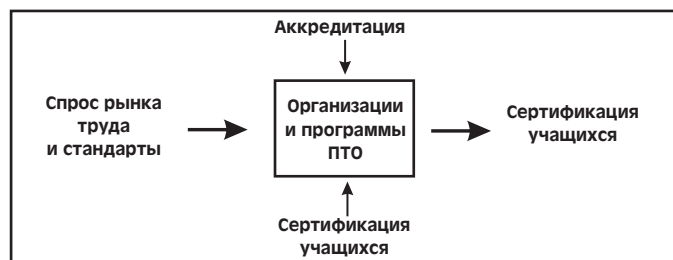


Схема совместной деятельности по улучшению качества ПТО

## VOCATIONAL EDUCATION AND TRAINING (VET) & LABOR MARKET IN KYRGYZSTAN

The previous IN issue was dedicated to the development of human resources in Kyrgyzstan. Here is what the team leader of the GTZ Vocational Education and Training (VET) & Labor Market Program, Dr. Guenter Blumenstein, thinks of the situation in this sphere:



I appreciate the articles by the IBC magazine on Human Resource for Business with respect to Vocational Education and Training (VET) in particular.

Our project is under implementation since March 2009 and will continue until May 2013 by GTZ on behalf of the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development.

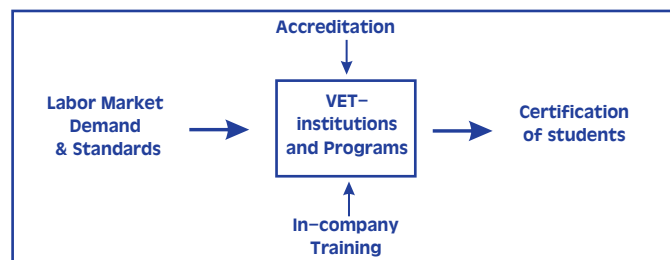
The main areas of intervention are: Labor Market Information System (improve the matching between job seekers and employers); Certification of VET students (Final certification of VET school students with strong participation of companies); Accreditation of VET institutions and programs (improving quality of VET institutions and program).

The participation of the Kyrgyz business sector is essential in these areas of technical cooperation.

IBC survey statistics point out the importance of the “availability of qualified personnel for planning investment”; in this regard the importance of VET is placed on the business agenda. They are furthermore a clear signal for policy makers of the public and private sector to improve the quality of VET delivery as a common interest. Nevertheless joint strategies on VET and contributions from both sides need to be strengthened and set in action.

The main direction of joint decisions and activities with respect to quality on VET delivery could be through the following aspects:

- detailed definition of training demand (quality and quantity),
- VET standard setting; certification of students,
- accreditation of VET institutions and programs and opportunities for well–structured in–company training for VET students.



Frame of joint activities with respect to quality of VET delivery