

Деловой собеседник

№ 55 | 2016
Международный
информационно-
аналитический журнал

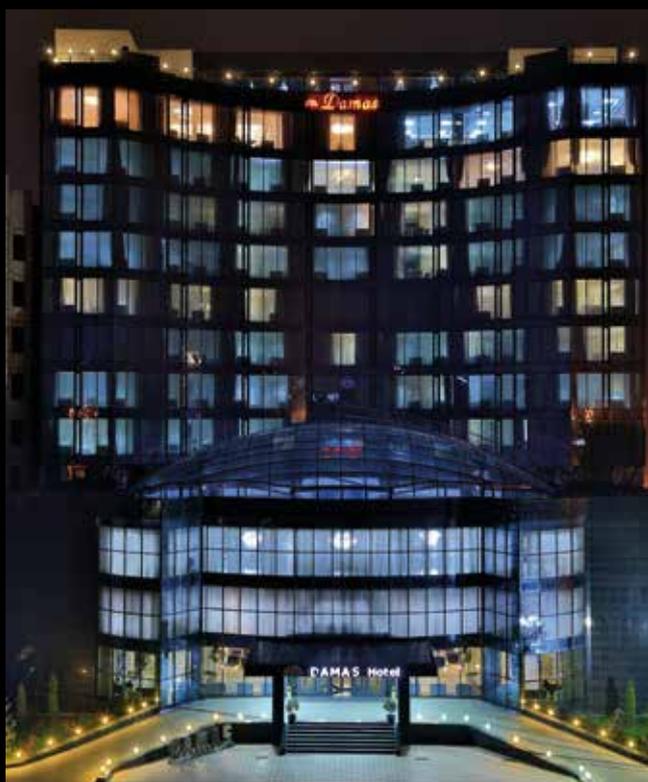


Аскар САЛЫМБЕКОВ:
Богатые люди –
богатая страна



Damas

International Hotel



Отдел бронирования
Тел.: +996 312 666 444,
+996 772 666 444
e-mail: reception@damas.kg

Отдел продаж
Тел.: +996 312 666 444
Моб.: +996 773 666 444
e-mail: sales@damas.kg
www.damas.kg

Банкетная служба
Тел.: +996 312 666 444
Моб.: +996 770 666 444,
+996 705 880 255
e-mail: fb@damas.kg



Diamond Hall – вместимость 600 персон, расположен на втором и третьем этажах здания, выполнен в этническом стиле. Главным его отличием является панорамный купол. Имеет балкон, который удобен для проведения торжественных мероприятий и крупных конференций



▶ **BMWEFFICIENTDYNAMICS.** ◀
МЕНЬШЕ ТОПЛИВА. БОЛЬШЕ ДИНАМИКИ.

BMW В РАССРОЧКУ. 0% до 12 месяцев.

Даже при переменной погоде и сложных дорожных условиях удовольствие за рулем остается неизменным – благодаря BMW xDrive. Интеллектуальная система полного привода за доли секунды адаптируется к изменившимся условиям, перераспределяя соответствующим образом крутящий момент. Результат – максимальное сцепление с дорогой, оптимальная курсовая устойчивость и непревзойденная управляемость.



Автоцентр Эстокада

Официальный Импортер BMW в Кыргызстане.
г.Бишкек, ул.Абдрахманова, 327.

Продажа / Сервис / Оригинальные запасные части / Гарантия.

Автоцентр Эстокада
Официальный
Импортер BMW



С удовольствием
за рулем

www.bmw.kg



+996 (312) 37 67 70
www.bmw.kg



Деловой собеседник I

Журнал «Деловой собеседник»
№ 55, 2016 год
Свидетельство о регистрации № 1584
Министерства юстиции КР

РЕДАКЦИЯ

Издатель

Лола Юнусова

Коммерческий директор

Юлия Малинина

Выпускающий редактор

Ислам Жолдошов

Авторы:

Ислам Жолдошов
Евгения Лим
Эльвира Темир
Маргарита Лазуткина
Владимир Руденченко

Корректор

Любовь Васильева

Отдел рекламы

Саида Юнусова
Инна Орлова

Дизайн и вёрстка:

Бактыбек Мейманбеков

Фотографы:

Татьяна Козаченко
Любовь Мукеева
Бактыбек Мейманбеков
Антон Табарин
Ярослав Мальцев

ИЗДАТЕЛЬ

Информационное агентство UNIPress
Кыргызская Республика,
г. Бишкек, ул. Абдрахманова, 134,
офис 15 (перес. ул. Боконбаева)

Тел.: +996 (312) 30 37 07
+996 (312) 89 96 01
+996 (770) 11 25 35
+996 (557) 17 17 19

E-mail: unipress-kg@yandex.ru
Сайт: www.unipress.kg

Отпечатано в «Аль-Салам»
Тираж 10 000 экз.

Подписаться на журнал можно

по тел.: +996 (312) 30 37 07
+996 (557) 17 17 19

СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ:

на 12 месяцев – 1 890 сомов

на 6 месяцев – 945 сомов

на 3 месяца – 472 сома

Форма оплаты любая

Доставка журналов

по г. Бишкеку и Чуйской обл. –

БЕСПЛАТНО

© UNIPress, 2016

Редакция не несет ответственности за содержание
рекламных материалов.

Позиция авторов может не совпадать
с позицией редакции. Полная или частичная
перепечатка опубликованных в журнале
материалов только по согласованию с редакцией.



Этот год выдался юбилейным! Мы отметили 25-летие независимости Кыргызстана. Какой путь прошли? Наши достижения и совершенные ошибки за эти годы, я уверена, сделали нас сильнее и мудрее. Мы достигли прекрасного возраста, когда полны сил и энергии для созидания и имеем уже некоторый багаж жизненного опыта.

Независимость страны во многом зависит от состояния ее экономики. При рыночных отношениях ведущую роль в укреплении и развитии экономики играет производственный сектор. Чем важно развитие бизнеса? Это решение многих насущных проблем, нужд и потребностей населения. Мы не испытываем больше дефицита товаров и услуг. Их огромное изобилие – на любой вкус и кошелек.

За эти годы появился ряд отечественных компаний, бренд которых известен далеко за пределами республики. Они не только снабжают наш рынок товарами первой необходимости и пополняют казну государства, но и создают рабочие места, поддерживают науку, культуру, искусство, спорт и уязвимые слои населения. Многие из них ровесники государства и тоже отмечают свои юбилеи.

Наша редакция искренне и от всего сердца поздравляет юбиляров! Желаем дальнейшего процветания бизнесу Кыргызстана на благо нашей молодой и независимой Родины!

*С уважением,
ваша Лола Юнусова.*



Резиденция Arstan Tower- новая звезда на небосклоне столицы!

**ПРОЕКТ ПРЕМИУМ-КЛАССА
РЕЗИДЕНЦИЯ ARSTAN TOWER** - это
уникальный высотный
многофункциональный комплекс,
включающий в себя апартаменты
для проживания, офисные помещения
для работы, конференц-зал и
переговорные для резидентов,
фитнес-центр с бассейном, спа-
центр, видовой ресторан, кофейню,
минимаркет, детский клуб,
смотровую площадку,
трехуровневый подземный паркинг,
24/7 консьерж-сервис и множество
других особенностей и
преимуществ, созданных для
удобства резидентов и гостей
комплекса.

**КВАРТИРЫ И ОФИСЫ
ПРЕМИУМ КЛАССА**

0558 99 11 11
0778 99 11 11
www.arstan-tower.kg

СОДЕРЖАНИЕ

- 8** Ассоциации
«Дордой» 25 лет
- 10** Вехи истории
- 12** Аскар Салымбеков:
Богатые люди – богатая страна
- 16** Дорогу осилит идущий
- 16** Акылбек Жапаров:
Экономика удержалась благодаря челночному бизнесу
- 18** Ташкул Керексизов:
История женщин Кыргызстана связана с «Дордоем»
- 19** Когда зритель рвется в кино
- 20** Улугбек Салымбеков:
Мы делаем все, чтобы зрителю у нас понравилось
- 22** Кыргызский Нобель
- 24** Кок-бору – страсть кыргызского народа
- 26** Алмаз Чокморов:
Футбол в Кыргызстане возрождается
- 27** Борис Подкорытов:
«Дордой», вперед!
- 28** Меценат делает мир прекраснее
- 30** Райымбек Мааткабылов:
Аламединский рынок добьется лучшего сервиса
- 32** Чешский бизнес приходит в Кыргызстан
- 36** Есил Альпиев:
Не бывает непокоренных вершин – ни в геологии, ни в жизни
- 39** Help the Children-SKD – реальная помощь больным детям
- 40** Окрылённый мечтами
- 60** Иманалы Айдарбеков – первый руководитель Кыргызстана
- 62** Как утрясти доходы и расходы?
- 64** Арзыбек Кожошев:
Нам необходимо улучшать конкурентоспособность
- 66** Быстрая реакция на чрезвычайные происшествия
- 68** Айзат Эгембердиева:
Мы всегда в движении
- 70** Везите туристов, самолеты Кыргызстана!
- 74** Урановое наследие: на повестке дня – рекультивация
- 78** День поля
- 79** Агробизнес на юге
- 80** Новая профессия: специалист по госзакупкам
- 82** Как Китай готовится делить воду рек
- 85** Модернизация электроснабжения Оша
- 86** Кто знает, куда мы идем?
- 88** Пожилые призывают к действиям!
- 90** На учебу – за границу
- 92** Нужно развивать лизинг
- 94** Анара Солпуева:
К любой цели нужно приближаться шаг за шагом
- 96** Асель Сыдыкова:
Каждый сам выбирает свой путь
- 98** Курмангазы Азыкбаев:
Мечтать полезно!
Это ваша жизненная программа
- 101** Одежду и обувь BIGSER носят более чем в 27 странах мира!
- 102** Бакыт Омурзаков:
В нашей клинике избавляют от комплексов
- 104** Deesse Cosmetics – только индивидуальный подход
- 106** Любовь и голуби
- 108** Аида Тыналиева: Из любой женщины можно сделать красавицу
- 111** Только цифры
- 112** Всё для красоты
- 115** Гарантийный фонд поддержит предпринимателей
- 116** Archifest – 2016
- 118** Бизнес-встреча INFOX





Официальный представитель
в Кыргызстане


AUTO MED
OIL SERVICE

Сеть пунктов замены масел
индивидуальный подход
и качественный сервис



**ПРЕМИУМ КЛАССА БРЕНД
ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ**

📍 Кыргызская Республика,
г. Бишкек, пр. Ден-Сяопина, 89

☎ +996 557 007 007

✉ meguin.kg@mail.ru
www.automed.kg

Ассоциации «Дордой» 25 лет

25 лет назад в северной части Бишкека на заброшенном и никому не нужном болотистом месте появился уникальный крупнейший в своем роде торгово-рыночный комплекс в Центральной Азии «Дордой», ставший в последующем ключевым сегментом внешнеэкономической связи Кыргызстана.

Благодаря ему многие соотечественники и граждане соседних стран получили возможность зарабатывать, причём хорошо, основать и развивать собственный бизнес. Расширение его торгово-логистической деятельности насытило внутренний рынок страны необходимыми товарами, что позволило отрегулировать товарный дефицит.

«Дордой» стал стартовой площадкой для тысячи начинающих предпринимателей современного Кыргызстана, обеспечил граждан рабочими местами, образовал внутрен-

ний капитал, который был направлен на развитие экономики. По оценкам международных и отечественных экспертов, «Дордой» дал толчок развитию восемнадцати различных отраслей и направлений (автомобильное, авиационное, железнодорожное сообщение, легкая промышленность, финансовые, логистические и другие виды услуг).

Результаты исследования, проведенного Всемирным банком в 2009 году, показали, что рынок «Дордой» – крупнейший социально-экономический проект, не имеющий аналогов в стране. Если посмотреть на количество созданных рабочих мест, то «Дордой» является крупнейшим рынком труда, обеспечивающим работой десятки тысяч людей. ТРК также является катализатором роста всей экономики. Процветание комплекса «Дордой» дало возможность реализовать продукцию за пределами Кыргызстана.

ТРК «Дордой» – это школа формирования предпринимательских навыков граждан. Создание этого комплекса остановило огромный поток внешней миграции. Более того, он сыграл ключевую роль в формировании среднего класса. Благодаря деятельности рынка значительная часть населения начала достойно обеспечивать свои семьи. Они и образовали костяк среднего класса в те трудные годы, когда большинство кыргызов оказались за чертой бедности.

Налоговые и иные поступления в бюджет страны от ТРК «Дордой» огромны. Став основным валютообразующим сектором, главным аккумулятором финансовых капиталов, крупным поставщиком необходимых товаров, рынок «Дордой» способствовал сокращению валютного, товарного и финансового дефицита, снизив тем самым высокий уровень ажиотажа и спекуляции на этих рынках.





**ПРЕЗИДЕНТ
АССОЦИАЦИИ
«ДОРДОЙ»**

Салымбеков
Улугбек

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТЫ АССОЦИАЦИИ «ДОРДОЙ»



Пономарев
Сергей



Мамбеталиева
Гульмира



Касенов
Шаршеналы

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ АССОЦИАЦИИ «ДОРДОЙ»



Салымбеков
Мамытбай



Маткабылов
Иман



Исаев
Акжол



Мааткабылов
Ырысбек



Джи Фынхуа



Салымбеков
Эркинбек



Насыров
Рафик



Катибов
Расул



Мааткабылов
Райымбек



Салымбеков
Жумабек

ВЕХИ ИСТОРИИ

1991 г. – 5 декабря открылся торгово-рыночный комплекс «Дордой»;

1992 г. – апрель, открытие оптового рынка «Дордой-Автозапчасти»;

1996 г. – открылся Медицинский центр микрохирургии глаза «Офтальмик Сервис» и «Окулюс»;

1997 г. – 12 июля был создан объединенный профсоюз предпринимателей торгово-рыночного комплекса «Дордой»;

1997 г. – «Аламедин базар» вошел в состав Ассоциации «Дордой»;

1997 г. – основан футбольный клуб «Дордой» (Бишкек);

1997 г. – создана команда по кок-бору;

1999 г. – открылся торгово-рыночный комплекс «Дордой-Джунхай»;

1999 г. – «Кыргызмебель» вошла в состав Ассоциации «Дордой»;

2000 г. – началась разработка мраморного месторождения в Кара-Кужуре;

2001 г. – создан спортивный клуб «Дордой»;

2001 г. – открытие культурного центра в городе Нарыне – Галерея искусств «АС»;

2002 г. – открылся клуб-отель Koi-tash в живописном Аламединском ущелье;

2003 г. – 1 июля создано Охранно-детективное агентство «Дордой-Секьюрити»;

2003 г. – 6 декабря, открытие нового современного Торгового дома DORDOI-PLAZA и Бизнес-центра DORDOI-PLAZA;

2004 г. – состоялось открытие одного из крупнейших в сети супермаркета «Народный» рядом с ТД DORDOI-PLAZA;

2004 г. – 7 апреля, открытие кинотеатра «Октябрь» после реконструкции и модернизации;

2004 г. – август, открытие историко-культурологического музея комплекса «Кошой-Коргон»;

2006 г. – 10 октября открылся торговый комплекс «Дордой маркет»;

2006 г. – 25 ноября открылся торговый комплекс «Дордой Плаза» в Нарыне;

2006 г. – открылся гостевой комплекс «Татыр»;

2007 г. – 2 января начал работать Торговый центр «Дордой Плаза» в селе Ат-Башы Нарынской области;

2007 г. – 20 октября открыт после реконструкции и модернизации кинотеатр «Ала-Тоо»;

2008 г. – организовано крестьянское (фермерское) семеноводческое хозяйство «Жума»;

2008 г. – открылся комфортабельный гостевой дом «Кипр»;

2008 г. – 15 ноября в селе Ат-Башы открылся «Медицинский центр» и станция технического обслуживания;

2009 г. – 20 июля в селе Ат-Башы открылся спорткомплекс «Дордой»;

2010 г. – открылся рынок строительных материалов «Дордой-Узген»;

2010 г. – в январе образовано предприятие «Дордой инновация»;

2010 г. – 18 мая Ассоциация «Дордой» выпустила первый номер спортивной газеты Sport.kg;

2011 г. – 10 января открылся Торгово-рыночный комплекс «Дордой Дыйкан»;

2011 г. – в декабре открылся развлекательный центр CosmoPark;

2012-2014 гг. – завершение строительства и сдача в эксплуатацию ТРК 1, 2, 3, 4, 5 в «Аламедин базары», а также развлекательного парка со всей надлежащей инфраструктурой по ул. Мусы Джалиля;

2013 г. – запущен важный для хирургии Кыргызстана проект «Медико-оздоровительный центр «Кой-Таш»;

2013 г. – в марте состоялось открытие кинотеатра «Бишкек Парк Синема»;

2012-2016 гг. – завершение и сдача многих спортивных объектов (залы, стадионы) в г. Бишкек, г. Кант, г. Нарын, с. Ново-Покровка, с. Ак-Тала, с. Ат-Башы, с. Кой-Таш;

2012-2016 гг. – оказана помощь в строительстве более 50 футбольных полей для мини-футбола Кыргызстана;

2013-2015 гг. – открытие дополнительных залов для кыргызского кино «Мурас» и «Эмгек» в кинотеатрах «Ала-Тоо», «Октябрь» и в развлекательном центре CosmoPark;

2015 г. – январь, создано Рекламное агентство «Вега АДВ»;

2016 г. – август, в развлекательном центре CosmoPark открыт зал IMAX;

2016 г. – октябрь, открытие медресе в г. Бишкеке;

2016 г. – ноябрь, завершена и сдана в эксплуатацию фабрика по производству мыломоющей продукции в рамках проекта Dordoi Chemicals на базе оборудования итальянской марки АСМА.



Почетный президент Ассоциации «Дордой»
**Аскар Салымбеков:
Богатые люди –
богатая страна**

Пожалуй, нет в Кыргызстане человека, который не знал бы Аскара Салымбекова и его семью. Знаменитой семья стала благодаря тому, что на заре суверенитета республики, когда большинство людей остались без работы, открыла на свой страх и риск торгово-рыночный комплекс «Дордой», где на продажу могли разложить вещи челночники.

ЭЛЬВИРА ТЕМИР

С начала предпринимательской, стыдясь своей новой работы, неумело раскладывали вещи на капотах своих стареньких авто или прямо на земле, подложив тоненькое одеяльце. Но потом бизнес у челноков пошел в гору. Торгово-рыночному комплексу «Дордой» в этом году тоже исполнилось 25 лет. Столько же, сколько и суверенному Кыргызстану. Сегодня в гостях у журнала «Деловой собеседник» основатель Ассоциации «Дордой», бизнесмен, меценат, общественный деятель Аскар Салымбеков.

На многие вопросы, например, сколько он потратил за эти годы на меценатство или благотворительность, наш респондент Аскар Салымбеков отвечать отказался. Не потому, что ему нечего сказать, а потому, что, как он считает, «скромность украшает человека».

– Аскар Мааткабылович, кыргыстанцы знают вас как успешного бизнесмена и мецената. Но у меня такой вопрос: кем бы вы стали, если бы 25 лет назад не пошли в коммерцию?

– Не думал, что начнете интервью с этого вопроса. Наверное, стал бы чиновником, как и все, кто пытался сделать карьеру в советское время. После школы я поступил в университет на исторический факультет, чтобы впоследствии сделать комсомольско-партийную карьеру. Развал СССР застал меня как раз в системе комсомола, при переходе на работу в исполнительной ветви власти. Потом была первая попытка баллотироваться в парламентский корпус, который в дальнейшем стали называть «легендарным».

– Это все делалось ради карьеры? Вами двигали амбиции? Вы строили наполеоновские планы?

– Не сказал бы, что планы были наполеоновские, но я заранее старался планировать свою жизнь, с юности был честолюбив. Вообще хотел вы-



Аскар Салымбеков с родителями и братом Мамытбаев

учиться на дипломата, но знающие люди сразу предупредили меня, что для сельского паренька – это архисложная задача. Поэтому я остановился на историческом факультете.

– У вас довольно широкий спектр деятельности, вы активно и успешно занимались политикой. К чему у вас изначально лежала душа?

– Как таковых талантов, например, к пению или рисованию, у меня не было. Но я был активным, тянулся к знаниям. Поскольку родители работали от зари до зари, я им вечерами читал газетные вырезки, интересные статьи. Можно сказать, что у нас проходил семейный политликбез. Видимо, в тот момент меня настолько заинтересовала политика и люди, которые вращались в этой среде, что я серьезно задумался и о своей политической карьере. Но у меня были хобби: я активно занимался спортом, выпускал стенгазету, устраивал творческие

вечера для своих сверстников.

– Вас лупили в детстве?

– Мама могла наказывать, отшлепать за проделки и шалости. Но отец никогда не поднимал руку. Признаюсь, что старшие братья доставляли немало хлопот моим родителям. Помню, как сильно они расстраивались. Поэтому я старался их не подводить. Учился хорошо, все свободное время либо помогал по дому и хозяйству, либо учил уроки. Меня в школе часто хвалили и ставили в пример другим. Так что отец со школьных собраний приходил довольный. Наверно, я рано повзрослел и понял, что мне надо к чему-то стремиться. Поэтому всегда осознавал, чего я хочу, старался добиться поставленной цели.

– Люди старшего поколения, много выдавшие и познавшие, сильно переживают свое «взросление». Как вы пережили кризис среднего возраста? Какие мысли одолевали вас?

Поскольку родители работали от зари до зари, я им вечерами читал газетные вырезки, интересные статьи. Можно сказать, что у нас проходил семейный политликбез



– (Смеется). Мне кажется, что я еще не достиг среднего возраста, поэтому не ощущаю кризиса этих лет. В душе чувствую себя еще пареньком, только что вступившим во взрослую жизнь. Чувствую себя молодым бизнесменом, и то, что я чего-то добился на этом поприще, недостаточно. Планов у меня еще много.

– Есть ли у вас финансовый консультант?

– Роль финансового консультанта сейчас исполняет мой старший сын – Улугбек. Он сочетает в себе мудрость старшего поколения и креатив с прагматизмом нового поколения. Этот симбиоз помогает ему в жизни. Я, например, могу быть популистом, растранжирить свои средства или неправильно разместить ин-

вестиции, а он – нет. Улугбек просчитывает каждый проект, прежде чем вложиться. Он профессионально относится к инвестициям.

– Каково это, получать дельные советы от своего сына?

– В глубине души горжусь им безмерно, однако никогда не говорю ему об этом. Но особенно приятно, когда слышу о нем хорошие отзывы от других людей, бизнес-партнеров или просто тех, кому он когда-то помог.

– А своей фамилией гордитесь? Она ведь звучная, ее все знают.

– Да, не буду скрывать этого, горжусь. Но я также понимаю, что фамилия Салымбеков ко многому обязывает тех, кто ее носит. Потому что наша

фамилия связана с «Дордоем». Так что все плохое и хорошее связывают именно со мной лично или моей семьей. Иногда кто-то сломает пальчик на рынке «Дордой», обязательно скажут, что это случилось из-за Салымбекова. Хотя там есть и другие владельцы. Но я скажу так: то, чего я достиг, это не предел. Постоянно ставлю перед собой новые задачи. Хочу развивать бизнес, открывать новые рабочие места, пополнять государственную казну.

– Планируете строить новые школы и лицеи?

– Не совсем. Это слишком просто – открыть одну или две школы. Я хотел бы участвовать в реформировании образования в целом. С удовольствием поучаствовал бы в проектах государственно-частного партнерства, чтобы наш Фонд прогрессивных инициатив разрабатывал совместно со специалистами Министерства образования, Академией наук учебные программы, пособия, учебники. Понимаю, что для совершен-



У меня были хобби: я активно занимался спортом, выпускал стенгазету, устраивал творческие вечера для своих сверстников

- ДОРДОЙ АССОЦИАЦИЯСЫНЫН ЭЛ АРАЛЫК БАЙЛАНЫШЫ
- МЕЖДУНАРОДНЫЕ СВЯЗИ АССОЦИАЦИИ «ДОРДОЙ»
- INTERNATIONAL RELATIONS OF THE «DORDOI» ASSOCIATION



*Биз ишкер жана эки тарапка тең пайдалуу шартта кызматташууга даярбыз!
Мы всегда открыты для делового и взаимовыгодного сотрудничества!
We always open for mutual beneficial cooperation!*

ствования системы образования нужны годы. Но уже пора начинать. К сожалению, мы в этом плане сильно отстали от других стран. У нас очень печальная картина сложилась с педагогическими кадрами. Для чего мы ежегодно строим и рапортуем о сдаче в эксплуатацию очередной школы, если она не оснащена современной техникой, методиками, кадрами? Преподаватели в регионах в основном люди пожилого возраста. Молодые кадры не хотят идти работать в школу. Вот об этом мы сейчас должны думать. Если хотим развития экономики, то должны вкладывать в своих детей, подготовить для них достойную почву, чтобы они потом прочно стояли на ногах, были умными и независимыми.



– Вы были довольно успешным политиком и губернатором. На прошлых парламентских выборах ваша партия «Эмгек» баллотировалась в тандеме с политической организацией Адахана Мадумарова «Бутун Кыргызстан». Хотите вернуться в политику?

– Я разочаровался в политике. Но с большим удовольствием поддерживаю молодых политиков с новыми взглядами, которые не обременены ошибками нынешних политиков.

– У большинства высокооплачиваемых людей или бизнесменов нет друзей. Вы сохранили отношения со сво-

– Ну, это вы делаете вынужденно, потому что вас приглашают на свадьбы в качестве посаженного отца.

– Тесные и теплые отношения у меня сложились по жизни с несколькими людьми, но их, как вы понимаете, единицы. В общем, я стараюсь со всеми поддерживать ровные отношения и ни с кем не конфликтовать.

– Не думаю, что вы такой спокойный человек. Если бы вы были таким, то не создали бы свою империю.

– На пути у каждого человека встречается тот, кто чинит препятствия. Я не исключение. Обычно стараюсь все

страна маленькая, все друг про друга всё знают, мы знаем наперечет всех известных политиков, бизнесменов. Что касается снятия стресса, то в молодости мог и выпить. А сейчас отдаю предпочтение некрепким напиткам. В еде себя стараюсь ограничивать. Занимаюсь спортом, практикую ускоренную ходьбу.

– Аскар Мааткабылович, вы активно в течение нескольких лет собирали собственную коллекцию картин. Любовь к ним осталась? Или прошла?

– Эта любовь прогрессирует. Скоро выпустим каталог всех картин, которые есть у нас. Один экземпляр презентуем вам.

– Есть ли святые для вас места, куда вы регулярно выезжаете?

– Бываю везде, где есть красивые места и святыни. Причем не только мусульманские, но христианские или буддистские.

– Где бы вы хотели еще побывать?

– Хочу посетить Перу, Мексику, Камчатку и Норвегию.

– Что для вас сегодня важно?

– Важно то, чтобы жители нашей страны жили в стабильной стране, занимались созидательным трудом на благо своих семей. I

Я разочаровался в политике. Но с большим удовольствием поддерживаю молодых политиков с новыми взглядами, которые не обременены ошибками нынешних политиков.

ими школьными товарищами, с кем учились в вузе или работали первое время после завершения учебы в институте? Я имею в виду не просто кивания в знак приветствия на тоях и свадьбах, но более тесные отношения.

– В силу своего положения поддерживаю ровные отношения со своими одноклассниками и сокурсниками.

вопросы решать мирно, но, когда надо, могу и кулаком стукнуть по столу.

– Как вы снимаете стресс? Спортом занимаетесь, алкоголем расслабляетесь или заедаете любимыми блюдами?

– Стрессов в моей жизни много. Кто-то пакостит, кто-то вставляет палки в колеса, но нужно двигаться вперед. Наша

Дорогу осилит идущий

Ассоциации «Дордой» в этом году исполняется 25 лет. Она ровесница независимого Кыргызстана. Вместе со становлением государства росла и мощь ассоциации. Дордоевцы за эти годы прошли довольно сложный путь. Ведь четверть века назад на изломе истории сотни тысяч людей в одночасье остались без постоянного заработка. Тогда, разорвав экономические союзные связи, оставились фабрики и заводы, люди не знали, чем кормить детей. Но отчаяние не могло быть постоянным – многие ринулись в коммерцию. В основном челночный бизнес изначаль-

но осваивать взялись женщины. Побросав свои насиженные места, взяв под баснословные проценты денег, не зная азов бизнеса, женщины поехали за покупками в ближние страны, стали таскать громадные тяжелые баулы, на свои хрупкие плечи взвалили это нелегкое дело.

Челночниками стали инженеры, учителя, врачи, пенсионеры. Они то и заложили фундамент торгового комплекса «Дордой». Изучая деятельность Ассоциации «Дордой», наши собеседники и эксперты отмечают, что тут есть чему поучиться. Ну а ключевыми направления-

ми ассоциации, которые сыграли решающую роль в экономическом, социальном и культурно-гуманитарном становлении Кыргызстана, стали Торгово-рыночный комплекс «Дордой», сеть «Синематика», музеи и галереи, этнокультурный комплекс «Кошой-Коргон», спортивный клуб «Дордой», Фонд прогрессивных инициатив. Основатель Ассоциации «Дордой» Аскар Салымбеков также стоял и у истоков возрождения национальной игры кок-бору. Мы расскажем о становлении Ассоциации «Дордой», ее подразделениях и структурах.

Акылбек Жапаров:

Экономика удержалась благодаря челночному бизнесу

Мы жили при социалистическом строе, когда была одна собственность, мы верили в светлое будущее. И вдруг лишились всего этого

За развитием ассоциации все эти годы пристально наблюдали не только рядовые кыргызстанцы, приобретающие вещи и товары на рынке «Дордой», но и ведущие экономисты страны. И если чиновники и государственные служащие изначаль-но к челночникам относились немного пренебрежительно, то потом стали понимать: эти люди строят экономику. Каждый день они вкладывают собственные силы и средства не только в свои семьи, но и в государство в целом.

Депутат Жогорку Кенеша КР Акылбек ЖАПАРОВ поделился своим мнением о становлении экономики Кыргызстана и о том, какую роль в этом сыграл торговый комплекс «Дордой».

– Акылбек Усенбекович, по сути, Торгово-рыночный комплекс «Дордой» – своего рода феномен. На заре суверенитета страны ни-

кто даже не подозревал, что челночный бизнес может создать рабочие места для тысяч кыргызстанцев.

– Когда в начале 90-х годов прошлого века не по нашей воле развалился СССР, для кыргызстанцев наступила тяжелая пора. Мы жили при социалистическом строе, когда была одна собственность, мы верили в светлое будущее. И вдруг лишились всего этого. Более того, пришлось переходить от социалистического образа жизни к капиталистическому. Независимому Кыргызстану всего 25 лет. Это незначительный срок для государства, но для народа Кыргызстана это было временем больших испытаний. На мой взгляд, Торгово-рыночный комплекс «Дордой» и его основатель Аскар Салымбеков стали своего рода подушкой безопасности при переходе от одного общественно-экономического состояния в другое.





– А что было бы, если бы не создали рынок «Дордой»?

– Мне трудно представить, как бы развивалась отечественная экономика, если бы не было «Дордоя». Благодаря ее основателям и той поддержке, которую оказывало государство именно в создании переходного мостика из одного состояния экономики в другое, и состоялся феномен торгово-рыночного комплекса «Дордой». Эта структура смогла абсорбировать невостребованную рабочую силу, освободившуюся в ходе приватизации многих объектов. У государства не было средств на выплату заработной платы, пенсий и пособий. Людям пришлось менять образ мышления, перестраиваться.

Вот в этой сложной ситуации многие стали осваивать азы торговли. В основном это была женская часть населения. Они были первыми, кто рискнул попробовать что-то новое. И именно благодаря неустанному труду людей, которые торговали на рынке, создавались новые рабочие места. Да и сейчас многие кыргызстанцы кормятся с «Дордоя».

Мы смогли на переходном этапе войти в число государств, которые с помощью реэкспорта сумели сохранить свою независимость и экономическое благополучие. Практически мы смогли стать сухопутным портом, перевалочной базой для реэкспорта. И в этом заслуга прежде всего именно рынка «Дордой», а потом уже других аналогичных торговых предприятий. Это уникальный опыт. Все товары из Поднебесной проходили через нашу страну. Потом дордоевцы их успешно реализовывали на просторах СНГ. При этом государство не выделяло им никаких средств, люди сами находили пути выхода на китайских производителей, вошли в доверие к предпринимателям из Казахстана и России, стали сотрудничать с ними.

– А как вы оцениваете сегодняшнее состояние «Дордоя»?

– Люди, работающие там, наиболее прогрессивные и динамичные, быстро схватывают суть происходящих перемен. Многие из них стали буквально акулами бизнеса. Если бы сейчас государство

Люди, работающие там, наиболее прогрессивные и динамичные, быстро схватывают суть происходящих перемен. Многие из них стали буквально акулами бизнеса

■ Людям пришлось менять образ мышления, перестраиваться

создало необходимые условия, то можно было развивать потенциал челночников. К сожалению, последние две революции и частая смена правительства не способствуют развитию предпринимательства в Кыргызстане. Но если бы государство, возможно, уже в лице нового президента или нового правительства сделало бы приоритетным проектом Торгово-рыночный комплекс «Дордой», то можно было создать еще больше дополнительных рабочих мест, не только в торговле, но и других сферах. Потому как Ассоциация «Дордой» ведет социальные и научные проекты через Фонд прогрессивных инициатив, поддерживает футбол и активно развивает меценатство. I



Ташкул Керексизов: История женщин Кыргызстана связана с «Дордоем»

Том, как «Дордой» становился мощным торговым центром, рассказывает известный общественный деятель Ташкул Керексизов. По его словам, история многих успешных женщин Кыргызстана связана с «Дордоем».

– Ташкул Джанузакович, первыми челночницами в стране стали женщины. В основном это они таскали на себе баулы, торговали привозными вещами. Вы помните тот период?

– Конечно, кто же не помнит. Помню, как сотни соотечественники практически удержали нашу национальную валюту, трудоустроили других людей. На самом деле, это сейчас «Дордой» стал мощным торговым комплексом, а на заре его становления как рынка все делалось по наитию. Когда-то мы с Аскарсом Салымбековым летели в Сеул на международную конференцию, заранее приобре-

ли билеты. Когда нас пригласили на посадку, выяснилось, что это не рейсовый самолет, а чартерный, по заказу челночников. В самолете сиденья были только для нас, а остальные убрали, потому что обратно лайнер должен был везти вещи. Нашими попутчиками были простые женщины. Они расположились прямо на полу, постелив что-то под себя. Для меня это было шоком. Вот так зарождался челночный бизнес в Кыргызстане. Тогда мы застряли в Иркутске из-за отсутствия авиакеросина. Удивительно, но эти самые женщины – наши попутчицы – умудрились договориться о поставке авиакеросина для нашего самолета, и мы смогли раньше всех покинуть аэропорт. Когда мы потом разговорились с нашими спутницами, оказалось, что среди них были и врачи, и учителя. Некоторые, сказавшись больными, даже офор-

мили бюллетени, чтобы слетать на пару дней за товаром. Меня поразило, как они были внимательны друг к другу. Тот эпизод произвел на меня неизгладимое впечатление. Эти женщины были готовы на все, чтобы заработать на кусок хлеба своим детям. Это сейчас мужчины созрели и стали заниматься бизнесом, а двадцать пять лет назад челночный бизнес развивали хрупкие женщины.

– Вы сказали, что женщины-челночницы удержали сом.

– Так и есть. «Дордой» – это целая система, это государство в государстве. Действительно, челноки удержали на плаву нашу валюту. Они хоть и уезжали из страны, но ненадолго – за товаром и обратно. Эти женщины в конечном итоге освоили рынки Казахстана и России. И сейчас, куда бы вы ни пошли, на каком бы ведущем рынке в этих странах ни оказались, выяснится, что работающие там женщины закалку прошли на «Дордое». Заслуга моего друга Аскара Салымбекова в том, что он создал этот комплекс, работал над этой идеей даже тогда, когда никто не верил, что из его задумки что-то получится. **1**

Когда зритель рвется в кино



Садык Шер-Нияз – депутат Жогорку Кенеша нынешнего созыва от фракции «Ата Мекен» – более известен широкой общественности как кинорежиссер. Одна из его последних картин «Курманжан Датка» принесла ему мировую славу.

Садык Шер-Нияз рассказал о состоянии отечественного кинематографа и о том, какова роль в развитии этой отрасли Ассоциации «Дордой».

– Садык Эсентаевич, что сейчас с кыргызским кинематографом, называемым еще в советские времена не иначе как чудом?

– Могу констатировать, что кинематография Кыргызстана в настоящее время переживает бурный подъем. Мы этого ждали долгие годы. Я каждый раз радуюсь, когда достижения кыргызских кинематографистов по достоинству оцениваются на многих международных фестивалях в группе «А». В эту категорию входят фильмы с высоким качеством и содержанием. Отечественный кинематограф постепенно поднимается с колен.

– Кинематография – это сложный организм, где не все так просто. Зритель на экране видит конечный результат труда целой команды профессионалов: режиссера, сценариста, актеров, каскадеров, осветителей, монтажеров.

– Совершенно верно! За каждой картиной стоит адский труд. Вы правильно заметили, что кинематография – сложный организм. Это не только процесс создания фильма – съемки, монтаж, компьютерная графика. Особое внимание уделяется и прокату. Потому что если не будут на достойном уровне созданы усло-

вия для проката, то зритель и не заинтересуется самой картиной.

Отрадно, что после развала СССР в напряженные трудные времена, когда большинство кыргызстанцев вынуждены были решать свои финансовые проблемы, возродился первый кинотеатр «Октябрь»,



Сейчас сеть «Синематика» известна всем, люди с удовольствием посещают залы, следят за новинками мирового кино. Ассоциация «Дордой» переоснастила еще и кинотеатр «Ала-Тоо», создала кинозалы в торговых развлекательных центрах «Вефа», «Бишкек-Парк», «Космо-Парк»

который полностью был реконструирован и переоснащен силами Ассоциации «Дордой». Появление таких залов сыграло значительную роль в подъеме кинематографии в целом. Сейчас сеть «Синематика» известна всем, люди с удовольствием посещают залы, следят за новинками мирового кино. Ассоциация «Дордой» переос-

настила еще и кинотеатр «Ала-Тоо», создала кинозалы в торговых развлекательных центрах «Вефа», «Бишкек-Парк», «Космо-Парк». Все это заслуга Салымбековых. У наших зрителей появилась возможность в один день со всем миром попасть на премьеры фильмов.

– Что можете сказать о культуре посещения кинотеатров? Помните, в былые годы поход в кино был целым событием в жизни каждого человека.

– К счастью, сейчас эта культура тоже возрождается. Помню, когда кинотеатр «Октябрь» только переоборудовали и оснастили современной техникой, в первый год мало кто ходил в кино. Люди просто отвыкли от посещения кинотеатров, театров. Возможно, сработывал психологический фактор. Но потом в прокат вышел фильм Федора Бондарчука «9 рота», и зритель пошел в кинозалы. Некоторые мои знакомые ходили на этот фильм по несколько раз, потому что им был интересен сюжет, игра актеров. В конце концов зрителю понравились зал, акустика в нем. Затем в прокат стали выходить коммерческие национальные фильмы, и массово в кинотеатры пошла молодежь.

Так что заслуга сети кинотеатров «Синематика», возглавляемая Улутбеком Салымбековым, в том, что она многое сделала для возвращения зрителя в кинотеатры. Фактически сеть «Синематика» взяла на себя большую и ответственную роль в развитии культуры и понимании кино. Согласитесь, это должно было выполнять государство, но сейчас этим вопросом вплотную занимается частный сектор. I

Когда кинотеатр «Октябрь» только переоборудовали и оснастили современной техникой, в первый год мало кто ходил в кино

Улугбек Салымбеков: Мы делаем все, чтобы зрителю у нас понравилось

Улугбек Салымбеков – человек не публичный, не любит давать интервью, считает, что человека нужно оценивать по его поступкам, а не по словам. Он немногословен, не очень эмоционален, не похож на избалованного отпрыска богатых родителей. Больше слушает, нежели говорит. Однако когда корреспондент попросил рассказать о становлении сети «Синематика», Улугбека словно подменили: поведал все как на духу. Было видно, что он по-настоящему болеет за свое дело, предан ему.



– Улугбек, как зарождалась сеть «Синематика»?

– Как таковой мысли заняться сетью кинотеатров у нас не было. Но в 2005 году в Бишкеке планировалось проведение крупного международного мероприятия, кажется, саммита ШОС, на которое были приглашены зарубежные высокопоставленные первые лица. А кинотеатр «Октябрь», с ко-

торого и началась реконструкция всех кинотеатров в столице, как раз расположен на трассе, по которой должны были проезжать участники саммита. Тогда в Ассоциацию «Дордой» обратились сотрудники мэрии и столичного Департамента кино с просьбой оказать спонсорство и отремонтировать фасад и крышу кинотеатра. В ходе переговоров нам предложили взять объект в аренду, что мы и сделали. Так было положено начало развитию сети «Синематика».

– Вы получили высшее образование в США и Европе. Будучи за границей, ходили в кинотеатры?

– Да, я люблю кино и, ког-

да жил в Америке, нередко ходил на премьеры. Позже задумался, почему бы в Бишкеке не создать такую раскрученную сеть кинотеатров, куда могли бы ходить целыми семьями, группами друзей. И чтобы это было интересно не только детям и тинейджерам, но и старшему поколению. Вот мы и стали разрабатывать этот бизнес-план.



фильмы брать в прокат, а какие нет?

– Мы исходим от реалий рынка. Берем те фильмы, которые пользуются спросом. В основном это фильмы, рассчитанные на тинейджеров, поскольку именно эта категория населения чаще всего ходит в кино.

– Бесплатные показы практикуете?

– Конечно. Мы плотно работаем с детскими домами и понимаем, что сами воспитатели не могут сводить детей в кино. А у каждого ребенка должны быть какие-то теплые воспоминания из детства. Поэтому время от времени мы приглашаем воспитанников детских домов в наши кинотеатры, устраиваем благотворительные показы для малоимущих.

– Знаю, что у вас гибкая тарифная политика.

– Да, у нас есть детские и студенческие билеты. С первого ноября решили внедрить новый тариф – для пожилых. При предоставлении пенсионного удостоверения его обладатель может получить скидку.

– Ваши пожелания читателям журнала «Деловой собеседник».

– Хотел бы пожелать всем мира и добра, счастья и любви. И приглашаю всех в кинозалы сети «Синематика», чтобы хорошо и интересно провести время. **И**

– То есть, хотите сказать, что вам достался отнюдь не готовый бизнес?

– Совершенно верно. Мы все делали сами. Помню, как я первый раз пошел в кинотеатр «Октябрь», чтобы оценить стоимость работ, которые мы там должны были провести. Картина представилась ужасающая. Везде с крыши капало, было холодно и неудобно. Из прокатного оборудования стояли телевизор и магнитофон, кресла были сломаны. Пришлось все это менять. Мы не смогли бы взять в аренду этот кинотеатр и обустроить его, если бы не Министерство культуры и Фонд государственного имущества, сотрудники которых поверили в нас.

Не скрою, не все шло гладко, как кажется на первый

взгляд. Многие говорили нам, что этот проект не оправдает вложенных средств, так как в то время можно было купить пиратские диски и смотреть кинофильмы дома. Меня знакомые даже отговаривали от этого бизнеса. Но мы решили все-таки попробовать и рискнули.

– Сейчас сеть «Синематика» довольно обширная.

– Да, у нас пять кинотеатров и двадцать залов.

– Сами любите смотреть кино?

– Раньше любил, а сейчас времени нет. Супруга обижается иногда, что не возжу ее в кино. Я люблю мелодрамы, фестивальные фильмы. Но они, как правило, не пользуются успехом в прокате.

– Как вы выбираете, какие





Кыргызский Нобель

Фонд прогрессивных инициатив (ФПИ) основан в 2012 году общественным деятелем и меценатом Аскарком Салымбековым. Основной миссией фонда определено формирование «Идейной карты Кыргызстана» для построения сильного, открытого и благополучного общества через поддержку профессиональных кадров и воспитание перспективной и инициативной молодежи.

Организация реализует различные проекты по консолидации и продвижению прогрессивно-созидательных идей и инициатив общества, развитию потенциала молодежи.

КОГДА ИДЕЙНЫХ ПОЩРЯЮТ

Фонд прогрессивных инициатив сотрудничает с экспертами, молодыми учеными, общественными организациями, диаспорами, компаниями, вузами и школами. Вкладывает средства в реализацию образовательных, научных, благотворительных, патриотических и экологических проектов.

По словам сотрудницы ФПИ Нуруйлы Болокбаевой, в настоящее время большую популярность набирает образовательный проект «Молодые ли-

деры Кыргызстана», направленный на воспитание нового поколения прогрессивной молодежи.

– Это доступное дополнительное образование, программа которого включает двенадцать мотивационных тренингов по финансовой грамотности, тайм-менеджменту, ораторскому искусству, фандрайзингу, финансовому менеджменту и многому другому. Также в рамках проекта организаторы устраивают встречи с успешными людьми и посещение бизнес-компаний. На сегодняшний день подготовлено более семисот молодых лидеров, которые заняли активную жизненную позицию, – отмечает Н. Болокбаева.

За период существования фонда на его основе бесплатно по востребованным в современном мире направлениям прошли обучение более семи тысяч человек. Оказана материальная поддержка 250 ученым, экспертам и молодым

перспективным специалистам на сумму более 3 миллионов 500 тысяч сомов. Фонд Салымбекова также оказал спонсорскую поддержку общественным организациям на сумму почти в полтора миллиона сомов и выделил еще один миллион сомов на озеленение, благоустройство и очистку столичных парков.

Кроме этого, на издание разных книг и журналов фондом была оказана финансовая помощь шестнадцати авторам. Также на поддержку создательных инициатив деятелей культуры было выделено более двух миллионов сомов.

Фонд не обходит стороной и социально уязвимые группы населения. На строительство центра поддержки инвалидов и возведение ограждения в специальном интернате для детей с особыми потребностями в Сокулукском районе Чуйской области выделили около миллиона сомов.

ПРЕМИЯ «АКЫЛ ТИРЕК»

Фонд является единственной общественной организацией, которая, опираясь на собственные средства, регулярно реализует масштабные проекты общереспубликанского значения. Фонд имеет историю успешной деятельности и располагает большим опытом воплощения в жизнь проектов по разным направлениям: «Акыл Тирек», движение добродетелей «Ак Дил», Лига просвещения, Общественная школа «Молодые лидеры Кыргызстана» и многое другое.

Премия «Акыл Тирек» стала единственной и авторитетной премией в области науки. В рамках этого проекта среди авторов уникальных научно-исследовательских работ ежегодно проводится одноименный конкурс. За три года 46 ученых были удостоены премии «Акыл Тирек» за научные открытия в различных отраслях, за стратегические исследовательские работы и общественно значимые инновационные предложения (капельное орошение – новый подход, Гарантийный фонд, система AVN – автоматизация управленческих процессов, 3D-моделирование исторических мест).

Ежегодно после окончания конкурса «Акыл Тирек» проводятся научно-практические конференции с участием представителей государственных структур и общественных деятелей. Такие мероприятия позволяют номинантам и конкурсантам премии еще раз донести до общественности свои идеи и получить шанс реализовать их на государственном уровне. Также для эффективного продвижения новаторских идей был создан интеллектуальный клуб «Акыл Тирек».

Преподаватель кафедры со-

Оказана материальная поддержка 250 ученым, экспертам и молодым перспективным специалистам на сумму более 3 миллионов 500 тысяч сомов



циальной технологии и менеджмента Бишкекского гуманитарного университета Гульзат Майчинова – одна из представительниц молодых ученых, которая приняла участие в конкурсе «Акыл Тирек». По ее словам, это уникальная премия в области стратегических исследовательских работ и инноваций в истории современного Кыргызстана.

– Я подавала на конкурс проект совместно с профессором Питтсбургского университета США доктором Чунг Янг Ли. Тема нашей статьи: «Развитие бизнеса в Кыргызстане». Мы были приятно удивлены, когда узнали, что наш труд высоко оценили организаторы конкурса. Фонд прогрессивных инициатив организовал для молодых ученых интеллектуальный конкурс, для нас это почти кыргызский Нобель. Потом мы активно сотрудничали с фондом, проводили различные мероприятия, приглашали в Кыргызстан профессора Чунг Янг Ли, он провел лекции в ряде вузов республики, – рассказала Гульзат Майчинова. I



Кок-бору – страсть кыргызского народа



Асылбек Озубеков в представлении широкой общественности не нуждается. Он известен кыргызстанцам как заслуженный артист республики, актер театра и кино, мелодист, комментатор национальных видов спорта. Но у этого человека есть одна страсть: он увлеченно и долго может рассказывать про национальную игру кок-бору, да и в первые годы суверенитета рискнул комментировать публике эту игру. Сегодня Асылбек Озубеков с удовольствием делится своими воспоминаниями, как они с Аскарком Салымбековым и другими не менее известными личностями популяризировали кок-бору.

– Асылбек байке, вы очень азартный человек. Почему связали свою жизнь с кок-бору? Как все начиналось?

– Однажды мне позвонил известный режиссер Болот Шамшиев и назначил встречу. Мы встретились на пустыре в районе объездной дороги рядом с торговым комплексом «Дордой», который тогда не был таким большим, каким стал сейчас. Там уже собрались конники, были целые команды. Я знал про эту игру, в детстве нередко наблюдал за игроками. Шамшиев рассказал, что вместе со своими сподвижниками, в том числе и Аскарком Салымбековым, готовят площадку для игры в кок-бору. Они решили сделать эту игру популярной среди кыргызстанцев. Я тогда как раз попал в гущу событий, оказался, можно сказать, у истоков разработки современного свода правил этой замечательной игры. И тут мне поступило заманчивое предложение: комментировать ход состязания. Я немного испугался, но стал интересоваться, как

это можно сделать, постепенно вникал в особенности игры. Буквально каждые выходные мы пропадали на этом поле. Представляете, часами напролет льет дождь, везде грязь, слякоть, а мы все равно на своей площадке. Палит жгучее солнце, ветер, а мы часами пропадаем на поле. Появились первые болельщики тех или иных команд. Заслуга Аскара Салымбекова в том, что он сделал все, чтобы эта игра была популярной среди кыргызстанцев. Но изначально надо было подготовить площадку для игры. Салымбеков выделял на это средства, необходимую строительную технику.

– Все давалось легко и просто?

– Нет, как раз наоборот. Было очень сложно, потому что кто-то не понимал этого начинания, кто-то думал, что это пустая трата времени и средств. Но мы упорно продолжали вынашивать свою идею, работать над ней, претворять в жизнь. Мы стали собирать команды по Чуйской и Таласской областям. Аскар Мааткабылович создал команду «Кок-Жал-Дордой». Мы собрали лучших игроков, разработали им накладки, костюмы, создали флаг команды. Я комментировал, а мои друзья-актеры, которые тоже приходили посмотреть игру, устраивали тотализатор. Это привлекало еще больше



болельщиков. Большую часть средств, поступавших от тотализатора, мы отдавали командам на их развитие.

Как-то мы пригласили на игру Болота Шера – депутата парламента. И он тоже заинтересовался, стал каждую неделю приходить на игры, вкладывать свои средства. Вот так мы и начали развивать кок-бору. А сколько средств уходило на оснащение команд! Одни лошади игроков чего стоили. Это же не простые лошади были. Каждая из них – целое состояние. Салымбеков купил самых мощных, сильных лошадей всем игрокам команды «Кок-Жал-Дордой». Чтобы заинтересовать спортсменов, стал покупать некоторым из них квартиры.

Расскажу один случай, который запомнил на всю жизнь. В 1999 году на фестивале «Манас-фест» играли в кок-бору две сильные команды: «Кок-Жал-Дордой» и «Манас-Талас». Это была запоминающаяся динамичная игра. Разыгрывался Кубок президента, и всю игру счет был равный. Но в самый последний момент судья не засчитал один упай (очко) команде из Таласа. Спорили команды в течение получаса. Зрители были на взводе. И тут спор решил Аскар Салымбеков. Чтобы вообще не поставить крест на будущем этого вида спорта, чтобы игра в Кыргызстане развивалась и далее, он, как основатель команды «Кок-Жал-Дордой», заявил, что его игроки признают незасчитанное очко за командой соперников. Это было мудрое решение. Салымбеков не только сумел загладить разгоравшийся конфликт, но и оставил у игроков веру в справедливость. А кок-бору с тех пор стал любимым видом спорта для многих кыргызстанцев. Тогдашние игроки все уже в возрасте, но они до сих пор вспоминают ту встречу, да и все они остались в истории кок-бору. Сейчас есть федерация кок-бору, создана и аналогичная международная федерация. Само же становление этого вида спорта было вот таким сложным и тернистым. I

Салымбеков купил самых мощных, сильных лошадей всем игрокам команды «Кок-Жал-Дордой». Чтобы заинтересовать спортсменов, стал покупать некоторым из них квартиры.



Конная игра кок-бору (козлодрание) – одна из самых динамичных игр народов Средней Азии. В кок-бору всадники борются за тушу козла, которую нужно забросить в «казан» (ворота) команды соперника. Сегодня за действиями джигитов следит конная судейская коллегия, состоящая из нескольких опытных всадников. Кок-бору известна с древних времен. Первоначально борьба за тушу козла не являлась только игрой, а была своего рода подготовкой и экзаменом будущих воинов. Молодежь нарабатывала навыки борьбы на конях, управления ими в экстремальных условиях настоящего боя. Есть свидетельства, что в игре участвовали сотни и даже тысячи наездников, а длилось такое состязание целый день.

Алмаз Чокморов: Футбол в Кыргызстане возрождается



Алмаз Чокморов – лучший футболист XX века Кыргызстана, мастер спорта СССР, член клуба бомбардиров – всю свою жизнь посвятил кожаному мячу. Это его страсть, любимое занятие, хобби.

– Много ли у нас профессиональных футбольных клубов?

– К сожалению, действительно профессиональных клубов у нас мало. И хотя чемпионаты проходят в борьбе за призы, но это далеко не международный уровень. Команд, которые могут предложить болельщикам профессиональную игру, у нас недостаточно. Есть «Дордой», «Алга», «Абдыш-Ата» и другие клубы, ведущие борьбу за чемпионство в стране, но еще раз повторю: это-

го недостаточно. Думаю, всем ясно, что подобное положение связано с экономикой страны. У нас есть много регионов, например, Талас, Иссык-Куль или Баткен, которые не могут из-за отсутствия должного финансирования создать сильные футбольные клубы, чтобы этот вид спорта был более динамичным и конкурентоспособным. То есть у нас есть 4-5 профессиональных клубов, но для полноценного чемпионата нам нужно иметь хотя бы 10-12 команд. Перед нами стоит важная задача по развитию детско-юношеского футбола. Есть много хороших юных игроков, надо развивать их потенциал.

– Какова роль Ассоциации «Дордой» в становлении отечественного футбола?

– Без преувеличения скажу, что огромная. С самого начала своего становления ассоциация сделала очень много для развития именно футбола. Аскар Мааткабылович Салымбеков

– большой поклонник футбола, в детстве, наверное, и сам любил погонять мяч, поэтому так активно и развивает эту отрасль. Вы посмотрите на спортивный комплекс, который построен на средства ассоциации. Там на трех больших футбольных полях можно одновременно и игры проводить, и тренироваться. Что примечательно, там ведь могут заниматься не только члены футбольной команды «Дордой», но и все желающие. Радует, что туда на занятия с удовольствием приходят дети. Они тянутся в этот спортивный комплекс практически с самого раннего утра и до вечера. Чтобы не терять время, они надевают форму дома и едут в ней через весь город на тренировки. Мне нравится за ними наблюдать. Импонирует, что руководство спортивного комплекса делает упор на развитии детско-юношеского футбола, воспитывает новую плеяду футбольных звезд. **1**

Они тянутся в этот спортивный комплекс практически с самого раннего утра и до вечера. Чтобы не терять время, они надевают форму дома и едут в ней через весь город на тренировки





Борис Подкорытов: «Дордой», вперед!

Генеральный директор футбольного клуба «Дордой» Борис Подкорытов обучался тренерскому мастерству в Москве в 70-х годах прошлого века. С 1985 по 1988 год тренировал алжирский «Оран». В 1988 году подопечные Подкорытова стали чемпионами страны. Последние несколько лет Борис Петрович работает в футбольной команде «Дордой».

– Как все начиналось?

– В 2003 году ко мне обратился мой друг Аскар Салымбеков с просьбой возглавить футбольный клуб. На тот момент у клуба не было ничего, только одно пыльное поле. Салымбеков сразу сказал: «Ты только работай и не торопись, сделаем мы инфраструктуру, со временем все будет». Поскольку он очень активно поддерживал этот вид спорта, то и я проникся идеей. Но мы сразу усложнили поставленную задачу: не просто взрастить хорошую профессиональную команду, но и набрать детские и юношеские группы. То есть растить новое поколение футболистов. То, что сейчас есть у команды «Дордой», все это создавалось на протяжении двенадцати лет. Наш клуб стал профессиональным, мы много трудились. Сейчас уделяем большое внимание детско-юношескому футболу.

– Когда началась практика покупки легионеров?

– В 2008 году. Мы пригласили несколько ребят из-за границы. Скажу откровенно, они играли на самых обычных условиях в нашей команде, на таких же, как и наши молодые соотечественники. Легионерами у нас были футболисты из стран

Африки, Бразилии, Пакистана, России. На протяжении девяти-десяти лет легионеры добросовестно работали в нашей команде, помогли достичь определенных результатов. При них мы выигрывали Кубок президента АФК.

– Насколько легко вы отпускаете перспективных футболистов, если к ним поступают заманчивые предложения?

– В клубе политика демократичная, наш президент Аскар Салымбеков придерживается такой мысли, что если нашему футболисту поступает предложение перейти в другой футбольный клуб, то мы его отпускаем. Зато он за границей представляет нашу страну. Это способствует росту его мастерства.

– Сейчас в вашем клубе занимаются в основном городские ребята. Будете ли вы искать талантливых детей в регионах страны, ведь в футбол играют, кажется, во всех дворах и на улицах?

– Такая задумка есть. Я как-то ездил к своему другу Курбану Бердиеву, когда тот еще работал в Казани. Он сам из Туркменистана, но, будучи в Татарстане, высоко поднял там уровень

футбола. Я видел, как там набирали юных талантливых детей не только из своей республики, но и дальнего зарубежья. Дети там живут в футбольном интернате, учатся. У нас создана футбольная академия, в которой уже совершенствуют свое мастерство юные дарования. Есть талантливые ребята, с которыми мы работаем. Готовим себе резервистов.

– Расскажите о воспитанниках футбольного клуба «Дордой».

– Таких много, расскажу о талантливом мальчике из Кызыл-Кии – нашем воспитаннике Исламе Шамшиеве. Он приехал к нам совсем еще юным. Мы предоставили ему общежитие, а сейчас он вырос до уровня игрока национальной сборной Кыргызстана. Таких примеров много. Допустим, воспитанниками клуба были Авазбек Аткаев, Мирлан Мурзаев, Азамат Байматов. Сейчас они и другие ребята играют в футбольных клубах за границей. Так что мы пожинаем плоды своих трудов. Эти игроки являются членами национальной сборной Кыргызстана по футболу, которая в последнее время заметно прогрессирует, показывает зрелищную игру. I



ИСЛАМ ЖОЛДОШОВ



Меценат делает мир прекраснее

В свое время Станиславский сказал: «Чтобы процветало искусство, нужны не только художники, но и меценаты». Кто они, эти меценаты? Какова их роль в обществе? Об этом мы беседуем с вице-президентом Ассоциации «Дордой», доктором политических наук Гульмирой Мамбеталиевой.

– Гульмира Сулаймановна, в этом году Ассоциации «Дордой», которая создала более 50 компаний и десятки тысяч рабочих мест, исполнилось 25 лет. Кроме бизнеса, вы активно ведете благотворительную деятельность. Поддерживаете образование, культуру, искусство, спорт и юные дарования. Почему ваша ассоциация занимается этой деятельностью? Что вы чувствуете, когда помогаете другим?

– Многие считают, что у бизнеса только одна задача – зарабатывать деньги. В какой-то мере это верно. Дополнительные рабочие места, отчисления в бюджет – это позволяет своевременно выплачивать пенсии, пособия и заработную плату бюджетникам.

В мире немало примеров, когда известные бизнесмены создавали фонды или выделяли часть средств из прибыли своей компании, что-

бы поддержать уязвимые слои населения, культуру, искусство и спорт. Образование и культура – это основа, на которой строится будущее государства. Поэтому наша ассоциация оказывает помощь молодым ученым, одаренным представителям искусства, перспективным спортсменам. К сожалению, не у всех есть финансовые возможности раскрывать свои способности. Когда видишь результаты, то искренне радуешься за них. Вот тогда работа доставляет удовольствие.

– Так вы меценаты. Для вас это больше философский вопрос или экономический?

– Каждый человек, если он не законченный эгоист, рано или поздно задает себе вопрос: а зачем я пришел на этот свет? Что я должен принести с собой в этот мир? Кто-то находит свое предназначение в передаче мирового багажа знаний, то есть становится педагогом, кто-то делает жизнь и труд людей более комфортными, изобретая ум-

ные машины, а кто-то делает мир прекраснее, поддерживая развитие науки, культуры и других отраслей. Не участвуя в процессе создания ценностей, а способствуя этому материально. Меценат – человек, поддерживающий социальные процессы, направленные на развитие общества, на поддержание его духовности, на развитие науки и творчества.

В тяжелые годы для республики, когда повсеместно была безработица, на рынке «Дордой» десятки тысяч людей смогли найти себе применение, чтобы содержать свои семьи. Так что имидж себе мы заработали. Поэтому меценатство для нас не модный тренд или, как вы сказали, экономическая выгода в виде продвижения имиджа, а веление сердца. Когда государство испытывает определенные финансовые затруднения, то в первую очередь это сказывается на науке, искусстве и культуре. И бизнес должен проявить инициативу – взять



социальную ответственность и помочь своей стране.

– Как вы думаете, то, что сегодня и меценатство, и спонсорство, и пожертвование, и социальная ответственность, и социальные инвестиции объединены под благотворительность – это правильно? Или необходимо их разделить?

– Я думаю, что необходимо их различать. Потому что если спонсор преследует цели – продвигать имидж своей компании, зарабатывать деловую репутацию, получить узнаваемость, причем это может быть и разовая акция, то меценат оказывает поддержку постоянно и при этом часто остается в тени. Например, Третьяков при жизни не был широко известен, но его вклад в искусство бесценен.

– Какова роль меценатства в поддержании и развитии культуры, на ваш взгляд?

– Она огромна. Посмотрите историю меценатства: страны, где высоко развиты искусство

и культура, во многом обязаны этому меценатам. Как обычно, там и экономика высоко развита. К сожалению, у нас меценатов не так много. В западных странах само государство стимулирует увеличение количества меценатов, облегчая им налоговое бремя. В Кыргызстане пока этого нет. На мой взгляд, мы еще не готовы к этому. Прикрываясь спонсорством, различные сомнительные фонды могут вести неблагоприятную, а порой и опасную для общества деятельность.

Если вернуться к культуре, то мы открыли художественную галерею в Нарынской области. Нужно доносить вечное и прекрасное в искусстве до жителей самых отдаленных районов страны. В историческом месте Кошой-Коргон открыли музей, чтобы сохранить исторические экспонаты, которые просто растаскивались и расхищались. Зарубежные гости и посетители музея отмечают богатство коллекции и ценность этих экспонатов. Все это повышает туристический потенциал области.

– Какой вклад внесла ваша Ассоциация «Дордой» в благотворительность?

– Все 25 лет наша ассоциация занимается благотворительностью, но в первые годы мы даже учет не вели, на какую сумму оказали помощь. За период с 1999 по 2016 год на эти цели мы вложили около 258,9 млн сомов. I

Образование и культура – это основа, на которой строится будущее государства. Поэтому наша ассоциация оказывает помощь молодым ученым, одаренным представителям искусства, перспективным спортсменам





Райымбек Мааткабылов: Аламединский РЫНОК ДОБЬЕТСЯ ЛУЧШЕГО СЕРВИСА

📖 ЕВГЕНИЯ ЛИМ

Райымбек Мааткабылов – опытный руководитель, увлеченный коневода и отец пятерых детей. Под его руководством полностью преобразился Аламединский рынок в Бишкеке. Он рассказывает о пути, который прошла компания «Аламудун базары» от рынка до огромного торгового комплекса.

– Райымбек Шаршенбаевич, Аламединский рынок может предложить покупателю что-то, чего нет на других рынках?

– Конечно. Прежде всего – чистоту. Аламединский рынок единственный в столице проводит еженедельный санитарный день. Каждый понедельник мы закрываемся на генеральную уборку. Во-вторых, цены на продукты питания у нас в среднем ниже, чем на других рынках. Кроме того, на всей территории установлены видеорекамеры, работают отде-

ление милиции и посты безопасности. После того как внедрили видеонаблюдение, к нам практически перестали заходить воры-карманники. И еще один момент, мы очень тесно работаем с нашими арендаторами, проводим тренинги, рассказывая, как работать с клиентами. На каждом торговом ряду есть контролеры, которые следят за внешним видом, опрятностью и манерой разговора продавцов. Мы боремся за клиента, завоевываем его, делаем все, чтобы он стал постоянным покупателем.

– Продавцы на рынке действительно стали намного дружелюбнее.

– Мир не стоит на месте. Если раньше все, что продавали, раскупалось, то теперь клиент стал более разборчивым. К тому же вокруг большая конкуренция. Оптовые магазины и гипермаркеты забрали у нас часть покупателей. Но рынок свои позиции не уступает. Мы предлагаем то, чего нет ни в одном гипермаркете – возможность поторговаться, все-таки мы восточный базар, и у нас в крови азиатский подход к шопингу. Благодаря этому рынки будут существовать еще очень долгое время. Аламединский базар находится почти в центре города, поэтому нам необходима постоянная модернизация. К 2018 году планируем запустить новый четырехэтажный торговый комплекс с подземным паркингом и развлекательной зоной. Мы с нашими партнерами хотим, чтобы рынок мог предложить товар на любой спрос и кошелек. Но даже этот торговый центр будет неактуален через пятнадцать лет, если не продолжать развитие.

– Кто ваши партнеры?

– Наши партнеры – все, кто разделяет наши взгляды на бизнес как на систему человеческих взаимоотношений. Кто строит эти отношения открыто и честно. Это торговые предприятия, частные предприниматели – все, кто помогает довести товар до конечного потребителя.

– Сколько торговых точек сейчас на рынке?

– Более 5 000. Но Аламединский рынок – это уже не только уличные прилавки. На нашей территории находятся «Строймаркет» и «Техномаркет», которые специализируются на строительных материалах и бытовой технике.

– Чтобы рынок выглядел современно, была проделана большая работа?

– За девять лет мы полностью видоизменили рынок. Были снесены старые бетонные прилавки, и на их месте установлены крытые ряды с удобными павильонами. Проходы выложили брусчаткой, провели работы по пожарной безопасности, создали большое количество парковочных мест для покупателей. В 2013 году построили двухэтажный торговый комплекс на 400 бутиков. Мы не собираемся останавливаться ни на минуту. У тех, кто работает в сфере торговли, независимо от того, продавец ты или директор рынка, нет выходных.

– То есть вы никогда не отдыхаете?

– Считаю неплохим отдыхом спорт. Раньше занимался футболом и боксом, сейчас ограничиваюсь беговой дорожкой. Времени не хватает. А вообще у меня есть слабость, то, в чем я не могу себе отказать. Я увлекаюсь сельским хозяйством.

Выращиваю лошадей, яков и баранов. Сейчас у меня 50 породистых племенных лошадей. Конечно, по сравнению с хорошими коневодами эта цифра небольшая. У меня это увлечение от отца, он был ветеринаром. Мы жили в центре города, но, несмотря на это, всегда была живность в доме. К тому же мое первое высшее образование связано с сельским хозяйством.

– Ваша семья разделяет увлечение?

– У меня пятеро детей, и у каждого из них свое увлечение. Дочки, например, занимаются танцами. Пока рано судить, выберут ли они сферу торговли в качестве основной работы. Надеюсь, что нет. Этот бизнес очень хлопотный и проблемный. Думаю, мудрый родитель позволит ребенку идти своим путем.

– Вы наверняка поставили себе какую-то планку в работе. Какая перед вами цель?

– Главная цель нашей компании – быть лидирующим предприятием по реализации товаров массового потребления. Хотим добиться лучшего сервиса и предоставлять самую качественную продукцию. За восемнадцать лет работы компания прошла путь от простого рынка до современного хорошо оснащенного торгового комплекса. И это еще не предел. I

К 2018 году планируем запустить новый четырехэтажный торговый комплекс с подземным паркингом и развлекательной зоной





ПОСОЛСТВО
ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

КЫРГЫЗ-ЧЕХ
БИЗНЕС ФОРУМУ

РОССИЙСКО-КЫРГЫЗСКИЙ
ФОНД РАЗВИТИЯ

CZECH EXPORT BANK
VYKAZ EXPORTNI BANKY

KYRGYZ-CZECH
BUSINESS FORUM



Кыргызстан, Бишкек
28 сентябрь 2016

Кыргызстан, Бишкек
28 сентябрь 2016



Кыргызстан, Бишкек
28 сентябрь 2016

SKO GROUP
VITKOVICE
ICZ

Чешский бизнес приходит в Кыргызстан

Встреча деловых людей собрала более 450 участников. В Кыргызстан приехали представители более сорока чешских компаний, работающих в четырех отраслях, на которые было направлено внимание участников форума, – сельское хозяйство, энергетика, инфраструктура и зеленые технологии. Основными задачами форума стали поиск потенциальных деловых партнеров и расширение деловых контактов между представителями бизнес-кругов обеих стран.



АЛЕКСАНДР НИКСДОРФ

Посол Чехии в РК и КР Элишка Жигова заметила, что форум может дать толчок развитию торгового товарооборота между Кыргызстаном и Чехией. «Если он значительно вырастет, – сказала она, – то можно будет просить правительство об открытии посольства Чехии в Кыргызстане. Сегодня наша страна заинтересована в налаживании прямых контактов торгово-промышленных палат и в создании межправкомиссии по экономическому сотрудничеству».

В настоящее время торговый оборот между Кыргызстаном и Чехией стабильно держится на уровне 8 млн долларов. Исключением стал 2014 год, когда оборот достиг 25,6 млн долларов. В 2015 году торговый оборот был равен 8,815 млн долларов, причем поставки товаров из Чехии в Кыргызстан составили 6,75 млн долларов, а кыргызстанский импорт – 2,065 млн долларов.

Из Чехии к нам везут в основном медицинскую и фармацевтическую продукцию, компьютеры, химические соединения металлов, напитки, стекло, изделия из алюминия, бумагу, картон и изделия из них, электрические машины и аппараты, детали к ним, пластмассовые изделия. Кыргызстан экспортирует в Чехию медный лом, инструменты и оборудование, одежду и обувь, резину, семена растений.

Глава РКФР Кубанычбек Кулматов отметил, что чешские компании заинтересованы в создании своих производственных предприятий в Кыргызстане. По его словам, нынешний бизнес-форум является первой ласточкой и первым внешним фондированием Российско-Кыргызского фонда для развития экономики нашей республики.

– Мы рассматривали различные источники, где могли бы взять средства для экономики и где бы фонд мог вы-

ступить гарантом для инвесторов, – сказал Кулматов. – Чешский экспортный банк (ЧЭБ) первым отреагировал на это. Также мы проводили подобные переговоры с Внешним экономическим банком России, Росэксимбанком, но они идут как проектные работы, поскольку российская сторона является нашим учредителем и здесь легче работать. А вот по привлечению внешнего фондирования это первый проект, и, я считаю, достаточно удачный. Тех денег, которые у нас есть сейчас, хватит на 2-3 года, а результат их вложения будет виден только через несколько лет – когда предприятие встанет на ноги, когда оно развернется. Что дальше? Тогда была поставлена задача, чтобы мы на один доллар нашего фонда могли привлечь 2-5 долларов. Российско-Кыргызский фонд будет гарантом для внешних игроков и институтов, чтобы мы могли привлекать сюда средства.

Кулматов также отметил, что «для развития Кыргызстана сегодня важен подъем промышленности, а не только развитие сельского хозяйства и туризма, поскольку там не такой заметный эффект и практически нет добавленной стоимости. Процентные ставки очень выгодные – мы не выйдем за пределы тех процентных ставок, которые предлагает фонд».

Значимым событием стало подписание во время форума Меморандума о взаимопонимании и сотрудничестве между Чешским экспортным банком и Российско-Кыргызским фондом развития с условиями предоставления финансирования бизнеса в Кыргызстане Чешским экспортным банком под гарантии РКФР для реализации проектов в рамках двустороннего экономического сотрудничества.

На форуме также были озвучены пути финансирования проектов. Региональный директор банка по странам СНГ Зюззана Шейткова отметила: «Если бизнесмен из Кыр-

Один из основателей компании «Шоро» Жумадил Эгембердиев беседует с чешскими гостями

гызстана захочет приобрести оборудование, техническое оснащение или сырье из Чехии, мы будем рады предоставить льготные кредитные средства под гарантии РКФР».

В РКФР отметили, что сотрудничество с ЧЭБ возникло совсем не случайно. Фонд недавно презентовал концепцию стратегии своего развития до 2020 года, в рамках которой было обозначено, что его стратегической целью является не только предоставление средств для развития бизнеса, но и привлечение дополнительных ресурсов от международных финансовых институтов развития.

– Первым шагом исполнения выбранной нами стратегии и является начало сотрудничества с ЧЭБ. Мы уже одобрили 12 кыргызстанских проектов на общую сумму 1,5 млн долларов США. Наши бизнесмены получают финансирование по линии ЧЭБ и РКФР в самое ближайшее время, – заявил Кубанычбек Кулматов.

По общему мнению, прошедший форум послужил отличной площадкой для начала сотрудничества кыргызстанских бизнесменов с иностранными компаниями. I



Беседа основателя компании Regulus Павла Кучера и Кубанычбека Кулматова

Российско-Кыргызский фонд развития выдал в виде кредитов около 150 миллионов долларов



Есил Альпиев: Не бывает непокоренных вершин — ни в геологии, ни в жизни

Можно с уверенностью сказать, что Есил Альпиев однолюб. Он всю жизнь посвятил себя одному любимому делу – геологии, не променяв ее ни на какую другую профессию даже в трудные годы. Уже десять лет Альпиев живет и работает в Кыргызстане в компании «Каз Минералз Бозымчак», которая занимается разработкой месторождения Бозымчак.

Не стал менять место работы, даже переживая с компанией непростые в КР для отрасли годы. Более того, за это время наш собеседник вырос до заместителя генерального директора по стратегическому развитию. Год поработал и в должности генерального директора предприятия. Но затем опять стал техническим директором и занимает этот пост уже шестой год. Объясняет решение просто: «Я все-таки технический специалист, не администратор».

Именно здесь, в Кыргызстане, полюбил геологию и получил геологическую специальность его сын. Теперь он работает вместе с отцом и подает дельные идеи по улучшению производственных моментов на предприятии. Конечно, отец гордится сыном и очень рад, что тот пошел по его стопам, что продолжается геологическая династия Альпиевых. Даже девиз по жизни у них – геологический. «Не бывает непокоренных вершин. Есть цель – ты должен идти к ней. Если есть желание, ты достигнешь цели. Идти и не отступать. Достичь. Победить. И идти дальше», – считает наш собеседник.

НИКОГДА НЕ ДУМАЛ СМЕНИТЬ ПРОФЕССИЮ

Выбор любимой профессии на всю жизнь был совершен довольно спонтанно и случайно:

– Геологов только по телевизору видел. Не знал даже толком, что это за профессия, – улыбается, вспоминая, Есил Абдрахманович. – В детстве готовился стать военным летчиком. Медосмотр не прошел. И рад сейчас этому (*смеется*). Случайно наткнулся на объявление о наборе учащихся в геологоразведочный техникум в Семипалатинске. Так вышло, что туда же по распределению на работу направили сестру. Отец сказал: «Поступай, вдвоем легче будет выжить в незнакомом городе». Поступил. После окончания по направлению вернулся в родной город на Горно-обогатительный комбинат. Геологических вакансий свободных не было. Устроился на работу учеником проходчика, потом стал проходчиком. Через год – горным инженером по организации и нормированию труда. Затем экономистом на руднике. Через год спросили у меня: «Еще не передумал быть геологом?» Я не передумал – и сразу согласился.

С того момента профессию больше не менял. Был только один период, когда я четыре года работал мастером на подземном руднике. А так – всю жизнь рудничный геолог, показываю горнякам, где лежит руда. Ошибаться в расчетах нельзя. Люблю свою профессию. И никогда даже не думал ее менять.

Работая, Есил Альпиев заочно окончил Казахский национальный технический университет, заочно отучился в аспирантуре, в 2006 году защитился. И сразу же поступило предложение работать в Кыргызстане – на новом руднике Бозымчак в качестве главного геолога. Геологи легки на подъем и просто не могут пропустить интересного предложения. Наш собеседник – тоже.

ИЗУЧАЮ БОЗЫМЧАК – ДЛЯ НАУКИ И ПОЛЬЗЫ ДЕЛА

– Сочетаю в себе два в одном: я – производственник и в то же время занимаюсь наукой. Наука помогает глубже видеть проблему, анализировать. Плюс производственный опыт. Хорошее сочетание для работы. Позволяет принимать правильные решения. Более того, я провожу сейчас углубленное изучение рудника Бозымчак, который мы осваиваем. На основе этого анализа можно будет прогнозировать другие схожие месторождения в том районе. Так в своей докторской работе совмещаю пользу и для дела, и для науки.

– Не планируете вернуться в Казахстан?

– Десять лет работы на одном месте, с нуля – это приличный срок. Все, что можно было здесь сделать, в принципе, мы уже сделали. Если будет предложение поработать



в других проектах – с удовольствием соглашусь. И поделюсь теми знаниями и опытом, которые приобрел на Бозымчаке. Как геолог я – не оседлый человек. Готов сорваться в любую точку мира. Если, конечно, проект будет интересным. Для меня важно расширение моего опыта, кругозора, познание и достижение новых вершин.

– **Есть ли разница в подходах к работе в геологической отрасли в Казахстане и Кыргызстане?**

– В Казахстане горнорудная

промышленность более развита. Много крупных горнорудных предприятий мирового масштаба. В Кыргызстане после развала СССР был запущен один крупный проект – «Кумтор» и потом лет 10 было затишье. Только в последние годы горная отрасль в КР активно начала развиваться и сейчас является бюджетообразующей. Я вижу, что все больше молодежи стремится стать горняками. Это хороший знак. Кыргызстан занимает третье место среди стран СНГ по запасам золота,

обгоняя Казахстан. Перспективы в Республике очень хорошие, запасы полезных ископаемых огромные. Правительство КР создает все условия для развития отрасли. Правда, население до сих пор с трудом воспринимает инвесторов, что затормаживает освоение месторождений. Рад, что в нашем районе наступило взаимопонимание – население увидело пользу от нашего предприятия в виде поступающих в бюджет налогов, работы для местной молодежи и т.д.

СОСТАВИЛ ГЕНЕАЛОГИЧЕСКОЕ ДРЕВО НАШЕГО РОДА

– Накануне своего 50-летия, подводя промежуточные итоги, скажите, что вы еще не успели сделать, но наметили в своей жизни?

– Трудно сказать, чего я еще не сделал (*смеется*). Всего, чего хотел, добивался. Достиг одной цели – переходил к другой. Хотя есть такая цель... С возрастом человек все больше задумывается о своих корнях – откуда он произошел. Мой отец не учил меня этому. А я изучил много литературы и первым в нашей семье докопался до седьмого колена, составил генеалогическое древо. Теперь я знаю, откуда ведет свое начало наш род. И мои дети знают. Хотел бы лучше изучить историю своего народа.

– И откуда же вы родом?

– Казахи делятся на три жуза. Я – из Старшего жуза, род Жалайыр. В переводе на русский – «грива коня». Наш род делится на подроды. Я выяснил, что я из подрода Токал, что означает «дети младшей жены» какого-то моего дедушки. По легенде нашего рода, которая передается из поколения в поколение, в период нашествия Джунгар в XVI веке именно предки моего рода Жалайыр, 300 воинов, как 300 спартанцев, перекрыли ущелье под названием Джунгарские ворота – это проход между Казахстаном и Китаем, ущелье так называется и сейчас – и сдерживали Джунгар, пока не подошли основные войска из Центрального Казахстана под предводительством Абылай хана. Поэтому до сих пор потомкам рода Жалайыр казахи всегда оказывают почтение и уважение.

ДИНАСТИЯ ГЕОЛОГОВ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

– Вы упомянули, что в Казахстане горнорудной отраслью занимаются династии. А как в вашей семье? Пошли ли дети по вашим стопам?

– Да, у нас семья геологов (*смеется*). На последнем курсе университета я женился на своей одногруппнице. Я – геолог, она – геолог. Какое-то вре-

мя даже работали за соседними столами. Когда приехал на работу в Кыргызстан, семья переехала вместе со мной. Сыну как раз 18 лет исполнилось. Месяц ходил без дела: скучно, знакомых нет. Я спросил у него: «Пойдешь ко мне работать?» – «Пойду». Взял его разнорабочим. Работал вахтовым методом. Он за неделю вперед на работу собирался, так ему нравилось. Через год решил поступать в вуз. «Кем будешь?» – спрашиваю. «Геологом». Сам выбрал (*улыбается*). Окончил Кыргызский горный институт по специальности «Геологическая съемка, поиск и разведка месторождений». Сейчас работает старшим геологом на руднике. Пошел по моим стопам. Советуется со мной. У него много идей по производству, что можно улучшить. Молодежь сейчас смелая и идеи у нее смелые. Некоторые идеи сына, полезные для дела, мы пробуем применить на производстве. Ему сейчас 28 лет. Он становится хорошим специалистом. И уже имеет десять лет трудового стажа. Раньше меня начал работать – я только в 22 года. Так что у нас тоже династия геологов! Я уже трижды дедушка, посмотрим, продолжат ли внуки геологическую линию.

ДО СИХ ПОР УЧУСЬ. СЕЙЧАС – АНГЛИЙСКИЙ

– Есть ли разница между двумя поколениями геологов – вашим и нынешним?

– Безусловно. Очень сильно ощущается перерыв, который наступил с распадом СССР, когда лет пятнадцать геологи-

ей никто не занимался. Но сейчас я вижу интерес к геологии со стороны молодежи, уже не все стремятся быть экономистами и юристами. Многие стали поступать на горно-геологические специальности. И еще есть старшее поколение, которое прошло советскую школу. Советские геологи считаются сильными, лучшими. Я прошел советскую школу. И мы, старшее поколение, стараемся передавать молодежи свои знания, опыт. Они хваткие, впитывают знания на лету. Сами готовим себе специалистов.

Кстати, наша компания одной из первых в Кыргызстане внедрила программу Micromine (*программное обеспечение для геологоразведочной и горнодобывающей отраслей, позволяющее существенно повысить производительность компании. – Авт.*). И начала обучать по ней молодые кадры. Теперь к нам, в Кыргызстан, приезжают обучаться сотрудники из Казахстана! Хвалят нас, говорят, что мы их обошли (*смеется*).

– Что вы можете пожелать молодежи?

– Молодежи желаю успеха в их начинаниях! Ставить перед собой цель и идти к ней, несмотря ни на какие трудности. Тем, кто выбрал геологическую специальность, желаю удачи. Это очень интересная профессия. И требует обширных знаний. Геолог еще и горняк, и экономист. Он не просто должен сделать точные расчеты, но и проанализировать их, дать оценку, рентабельно ли месторождение. То есть найти, разведать, оценить, рекомендовать. А еще геолог должен быть целеустремленным. Желаю никогда не останавливаться на достигнутых целях и знаниях! Даже я не могу сказать, что знаю всё. До сих пор учусь. Продолжаю работу над докторской диссертацией. Вот в мои 50 лет начал учить английский язык. Инвестиции у нас иностранные, соответственно и руководство в большинстве своем англоязычное, и нам надо знать языки. Так что геология – та область, где каждый день получаешь новые знания, опыт. И нельзя останавливаться. **I**





Help the Children-SKD – реальная помощь больным детям

Уже девять лет существует Общественный благотворительный фонд Help the Children-SKD. Он помогает детям, страдающим онкологическими, гематологическими и иммунологическими заболеваниями.

Все эти годы его президент – Елена Конева. Она рассказывает об огромной работе, проделанной их организацией за время существования.

– За годы нашей деятельности мы смогли оказать помощь более чем 21 тысяче детей с онкологическими и гематологическими заболеваниями и их родителям на общую сумму 65 млн сомов. Постоянно приобретаются лекарства и препараты крови, оказывается психологическая помощь, работает программа по смехотерапии, канистерапии, отделения оснащаются медицинским оборудованием, мебелью, оргтехникой, бытовой техникой. Создана диагностическая лаборатория, где на современном оборудовании обследуются дети.

За счет фонда 214 детей прошли дорогостоящее обследование



Елена Конева,
президент фонда

Партнеры фонда с удовольствием продолжили нашу инициативу благотворительных концертов. Манас Акматбеков провел концерт «Любимые кинохиты» и организовал приезд Сосо Павлиашвили, компания IQLab – концерт в АУЦА, а сообщество мотоциклистов Кыргызстана и мотобар «Перцы» – Общероссийской благотворительный музыкальный вечер «Три метра над уровнем неба», все средства от которых были направлены на приобретение жизненно важных и дорогостоящих лекарств и препаратов крови.

и получили лечение в Кыргызстане. Спасено 32 ребенка, прошедших курс лечения за рубежом.

В двух отделениях созданы Центры психологической реабилитации, где пять дней в неделю работают психологи фонда. Работает эксклюзивная программа «Доктор клоун», они прошли обучение в Москве. Ведь это не анимация, а реабилитация. Под ежедневным патронажем находятся два отделения – детской онкологии НЦО и гематологии НЦОМид, кроме этого, помогаем еще восьми отделениям и по возможности – детским домам. В двух отделениях фонд оплачивает работу психологов, которые работают с родителями и детьми.

Благодаря посольству России наши врачи прошли месячную специализацию в онкоцентре Новосибирска, обучение в Москве, Алматы, врач-гематолог обучался в Турции. Двух докторов наук смогли направить на конгрессы по онкогематологии в Москве и Дубае. Изыскали возможность про-

финансировать приезд из Беларуси профессора – детского онколога. Также мы находим средства, чтобы оплачивать обучение врачей за рубежом.

Фондом реализовано шесть международных проектов, два проекта – по линии Министерства социального развития КР, в рамках которых в отделениях гематологии и онкологии созданы единственные в республике Центры психологической реабилитации. Гордость нашей деятельности, как проявление доверия к работе фонда, – грант на 208 тысяч евро от немецкого фонда «Сердце для детей». На эту сумму приобретено оборудование фирмы «Дрегер», помогающее спасать детские жизни в НИИ хирургии сердца. Полностью оснащено отделение реанимации и хирургический блок. Также мы приобрели два микроскопа нового поколения.

Занимаемся и организацией различных акций, помогающих собирать средства. Так, провели семь благотворительных турниров по гольфу, радиомарафон на «Русской волне», совместно с ЦО «Каприз» и ЮСАИД – благотворительный марафон, при поддержке Министерства культуры КР в Государственном академическом театре оперы и балета им. А. Малдыбаева состоялось пять благотворительных концертов, совместно с сайтом diesel.elcat.kg провели благотворительный марафон по сбору средств на дыхательный аппарат. Кроме того, организовали три донорские акции «Сдай кровь – спаси жизнь!». Издали на двух языках более 36 тысяч экземпляров рекомендаций для врачей и родителей по онкогематологии, которые через Министерство здравоохранения КР распространяли по всей республике.

И еще можно сказать, что только в этом году благодаря проекту на 20 млн сомов спасено более 336 недоношенных детей. I

Подробнее о работе фонда можно узнать на сайтах:
www.deti.kg,
www.facebook.com/fondskd
Тел.: +996 (312) 905 178



DASMIА

группа компаний

25 лет

Окрылённый мечтами



Турусбек МАМАШОВ

Известной не только в Кыргызстане, но и за его пределами компании «Дасмия» исполнилось 25 лет. Четверть века – это большой период в жизни и человека, и предприятия. Как всё зарождалось, через что пришлось пройти, какая философия заложена в самой сути компании... Об этом сегодня рассказывает основатель «Дасмии» Турусбек Мамашов.

Я ПОМНЮ, КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ...

Шел 1991 год. Тот самый год, когда великая страна – Советский Союз – доживала свои последние месяцы. Я тогда работал на киностудии «Кыргызфильм» со многими отечественными мэтрами нашего кино. И вот они, один за другим, стали покидать государственную студию, выходя на самостоятельный путь. Сначала Толмуш Океев открыл частную студию «Келечек», за ним Болот Шамшиев основал студию «Салам-Алик». Затем киношников покинул Юруслан Тойчубеков, открыв со швейцарцами банк. У меня тогда тоже появилась мысль, а почему бы и мне не попробовать начать делать что-то свое, тем более я об этом уже давно мечтал. К тому же государство признало частную собственность. Тогда это был просто прорыв в обществе. После десятилетий «колхозного» строя, когда всё вокруг было общественное, люди получили возможность иметь что-то в собственности.

■ «Дасмия» означает деньги, средства, капитал

Конечно, в то время, видя, что стали делать Океев, Шамшиев, я задался вопросом, почему именно киношники так массово уходят в бизнес? И мне кажется, я нашел верный ответ, когда понял, что бизнес – настоящее творчество. Думаю, именно поэтому творческая интеллигенция одной из первых окунулась в бизнес. Мне не хотелось открывать частную киностудию. Казалось, что даже зарегистрировать компанию будет достаточно сложно. Но оказалось, что и название придумать – процесс трудный. Я мучился, пока однажды друзья не собрались за одним столом на «тушоо тое» моей дочери. Поделившись с ними своими планами, я рассказал, что решил открыть частную компанию, но никак не могу определиться с названием. Попросил помочь в этом. Буквально через неделю Темирбек Токтогазиев, сейчас он владелец телевидения «Эхо Манаса», позвонил и попросил поскорее к нему приехать. Я сразу же помчался – так он меня заинтриго-

вал. Мой друг открыл словарь кыргызско-русский Юдахина, где красным фломастером было выделено слово «дасмия», означавшее «деньги, средства, капитал». Темир сказал: «Ты хотел, чтобы было старое кыргызское слово, созвучное для всех языков, и чтобы оно красиво звучало. Верно?». Я вчитался в это слово и почувствовал, как оно буквально проникло в мое сердце. Вот так сразу! Слово «дасмия» – старинное кыргызское слово, которым позже перестали пользоваться в обиходе. Прежде так и говорили: «Дасмияң барбы, дасмияң жетеби?». На этом я решил остановиться. Поблагодарил друга и практически на следующий день пошел регистрировать устав предприятия. Через некоторое время мне позвонили и сообщили, что все документы на открытие компании готовы.

Оставалось только оплатить госпошлину – совсем небольшие деньги, но тогда даже их у меня не было. Сегодня в это трудно поверить, но именно так всё и было. Я отправился к одному другу, ко второму, к третьему, пошел к родственникам, но денег не было ни у кого. Пришлось ждать пару недель, пока не получил зарплату. Так я начинал свой бизнес – буквально с нуля. Тогда зарплата у меня была совсем мизерная – 90–100 рублей, из них 50 рублей уходило на квартплату, а на оставшиеся мы жили.







ПЕРВЫЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ШАГИ

Получив уставные документы, я был просто счастлив. Я не знал, что делать. Радовался, звонил друзьям. Трудно описать словами, как волнительно было осознавать, что государство дало мне официальный статус предпринимателя. Естественно, пригласил друзей, отметили. Многие в тот момент думали, что я с ума сошел – так все это восприняли. Они не понимали моего восторга, а ведь

для меня это было началом всего. Началом новой жизни, хотя тогда мне уже было 35 лет. Думаю, многим было трудно это понять.

Предприятие зарегистрировано, а ни денег, ни офиса нет. Но закон требует сразу после открытия каждый месяц сдавать отчеты в налоговую. А как это делать? Тут и появилась моя Вера Петровна. Ей было за семьдесят. Мы прежде вместе работали на киностудии – она там была бухгалтером, а по-

том ушла. Встретились мы совсем случайно. Спрашиваю её: «Чем занимаетесь?». – «Дома сижу, – говорит. – Скучаю». А я хвастаюсь: «Вот компанию открыл, как Толомуш Океевич и Болот Толенович. Поможете мне?». Она согласилась.

Мы начали работать вместе. Наш первый рабочий кабинет – обычная скамейка на Дзержинке, ближе к центру между улицами Токтогула и Киевской. Собирались на ней каждый день. Я приходил со своим потер-






:ЧАРПАЯ:
 — ЭТНО ЧАЙКАНА —

тым кожаным дипломатом, служившим мне ещё со студенческих лет. В нем у меня были рабочие бумаги и ручка, печать, а также обед – своеобразный передвижной офис. Вера Петровна была опытным бухгалтером, с удовольствием и где-то даже по-матерински помогала мне с моей мечтой – создать место, которое сегодня вдохновляет людей на понимание всей глубины истинной кыргызской философии... но тогда до этого было ой как далеко. В холод-

ную или дождливую погоду мы заходили к друзьям, просили какой-нибудь уголок-стульчик. Сидели там тихо, быстро оформляли документы и убежали.

С тех пор прошло уже столько лет, а я как сейчас помню ту родную скамейку, стоящую в теничке. Каждый раз, когда с кем-нибудь прохожу мимо, говорю: «Вот это место – мой первый офис!». С гордостью говорю, потому что так оно и было. Это моя история.

Мы там даже обедали иногда. Вера Петровна брала из дома обед: «Турусбек, вот, ешь!». Я что-то с собой брал, иногда даже ужин в дипломате лежал. Я сейчас с благодарностью вспоминаю о ней, как она говорила: «Турусбек, что ты один? Давай я хоть посижу где-то в качестве охраны, смотреть, охранять буду. А чего мне дома быть? Дома сижу, сразу болеть начинаю». Так и ходили вдвоем. Она всегда мне помогала. Я ей очень признателен.




:ЧАРПАЯ:
 — ЭТНО ЧАЙКАНА —



ЗЕМЛЯ-КОРМИЛИЦА

Открыв компанию, я поначалу даже четко не представлял, чем буду заниматься. Хорошо, что при подготовке устава знакомые юристы подсказали мне вписать в него как можно больше видов деятельности, чтобы было из чего выбирать. Я так и сделал. Прописал и туризм, и сельское хозяйство, и много ещё чего – одним словом всё, что не запрещалось законом. И всё-таки, получив документы, я задумался. Как предприниматель я вроде бы уже появился, а начального капитала не было. К моему счастью, тогда при Фонде госимущества создали Фонд предпринимательства. Он под минимальные проценты выдавал кредиты тем, кто занимался

сельским хозяйством. Ставка была всего пять процентов. Я помню, что тогда в банке доходило и до 100 процентов годовых, а тут пять! Однако чтобы получить этот кредит, необходимо было как минимум иметь крестьянское хозяйство.

Я и решил стать поначалу крестьянином, чтобы заработать первый стартовый капитал. Отправился в Аламединский район в совхоз «Жениш». Показал его руководителям свой проект. Учитывая, что в то время был переходный период от социализма к капитализму, на мою просьбу откликнулись. Я подписал договор и получил в аренду участок в 50 гектаров. Рад был безмерно. Всё шло отлично. Дальше предстояло получить кредит

на ведение сельхозработ. Надо было что-то на предоставленной земле высаживать. Но я ведь сам не крестьянин, ничего в этом деле не понимал. Повезло, что у меня были хорошие

Наш первый рабочий кабинет – обычная скамейка на Дзержинке, ближе к центру между улицами Токтогула и Киевской. Собирались на ней каждый день. Я приходил со своим потертым кожаным дипломатом, служившим мне ещё со студенческих лет. В нем у меня были рабочие бумаги и ручка, печать, а также обед – своеобразный передвижной офис

ше, чем я планировал. Урожай выдался хорошим. Мы практически без потерь его собрали и продали. Ровно через год я погасил кредит. У меня даже остались деньги на развитие. Так я тихо встал на ноги. Заработав первые деньги, взял в аренду транспорт и офис – маленький такой уголок.

ВСЕ РАБОТЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЗАРАБОТАТЬ, ХОРОШИ

Сегодня, вспоминая те времена, мне кажется, что все, ринувшиеся в частное предпринимательство, ничего не боялись, шли ва-банк. Я был в их числе. Правда, не у всех всё сложилось удачно. Кто-то обанкротился, оставшись буквально без штанов. Но учитывая, что я платил пять процентов годовых, я шел, как мне кажется, по легкому пути. Чем я только не занимался. После нашего первого сельского дела перепробовали многое. Газеты продавали, различные услуги оказывали. К нашему счастью, в 1992 году открылась граница между Кыргызстаном и Китаем – Торугарт. Мы отправились покорять коммерческий туризм. Набираешь туристов, сопровождаешь их до Торугарта, а с той стороны наших ребят уже встречают. Они там проводят три дня, закупают вещи, которые потом продают на «Дордое». Это было начало челночного бизнеса. Было, конечно, тяжело, но с каждым разом групп становилось всё больше и больше. Так мы потихоньку вставали на ноги.

Причем торговцы быстро поняли, что можно не только там покупать, но и продавать. Наши возили «вилки-ложки», алюминия у нас тогда было полно. Весь «металл» продавали китайцам. А из Китая возвращались с «адидасами», платьями, в общем, со всяким хламом. Зато наш рынок был наполнен. Тогда ведь с товарами у нас было совсем плохо. Но постепенно рынок стал насыщаться. После китайской пошла иранская, эмиратовская, индийская и турецкая продукция. И во всех этих делах мы были флагманами.

ВОЗДУШНЫЕ ПЕРВОПРОХОДЦЫ

Сегодня могу сказать, что горжусь, что в некоторых моментах мы стояли у истоков... Например, в 1994 году мы запустили первый чартерный рейс в истории Кыргызстана Бишкек – Стамбул. Частная компания – новичок в этой сфере – сумела договориться о воздушном пространстве с другим государством. В 1995 году мы отправили первый самолет в иранский Мешхед. Нас там встречали, как президентов, ведь это был первый самолет из страны бывшего Советского Союза, который недавно был закрытым государством.

Наша туристическая компания «Дасмия» была своего рода первооткрывателем. Для этого мы договорились с единственной тогда у нас в стране авиакомпанией «Кыргызстан Аба Жолдору» об аренде самолетов

Наша туристическая компания «Дасмия» была своего рода первооткрывателем. Для этого мы договорились с единственной тогда у нас в стране авиакомпанией «Кыргызстан Аба Жолдору» об аренде самолетов. Затем отправлялись в страну принимающей стороны и договаривались. В 1995 году открыли рейс из Бишкека в Урумчи, тоже первый в истории страны. Лично я два года бегал с различными документами, чтобы это произошло. Сколько раз я ездил в Пекин, чтобы получить разрешение на пролеты наших самолетов. Прошло уже столько времени, а вспоминая о том, как пришлось налаживать контакты, тяжело становится.

Первый в нашей истории грузовой самолет в Дубай тоже отправила наша компания. Это был здоровенный ИЛ-76. Потом возили челноков в Дели. Самое интересное, что после того, как наши рейсы становились на поток, государство буквально через год-два стало отправлять туда уже регулярные самолеты. Это хорошо, конечно, но ведь труд был наш – небольшой частной компании.

друзья. Я обратился к одному из них – аксакалу Николаю Тимофеевичу Паку, который всю жизнь работал в селе. Он согласился мне помочь. Решили, что одну половину поля засадим кукурузой, а вторую – подсолнечником. Весь урожай планировалось сбывать оптовикам на рынке. Мне помогали с деньгами для приобретения семян, потому что кредит ждать времени не было – наступила весна. Мы привлекли ребят с соседнего хутора, которые сначала помогли нам засеять поле, а потом ухаживали за ним. К тому моменту мне одобрили кредит. Получив деньги, мы выдали людям зарплату, покрыли расходы на транспорт и проводимые работы. В общем, всё получилось даже луч-



СОЗДАДИМ РАЙСКИЙ УГОЛОК

Прошло пять лет. В 1996 году нам посчастливилось выиграть тендер, на котором реализовывался контрольный пакт акций Автоучкомбината. Здесь мы и решили создать свою основную базу.

Что из себя представляла территория Автоучкомбината, когда мы её купили? Это была одна большая дыра – заброшенное место, куда приезжали на машинах, собирались, пили что-то и мусорили. Поэтому я решил всё полностью оградить. Было тяжело. Целый месяц вычищали территорию. Столько грузовиков мусора вывезли, просто кошмар. Затем посадили деревья, всё благоустроили.

Пока нельзя сказать, что это райский уголок, но мы к этому стремимся. Сейчас основные финансы будем направлять на привлечение специалистов по ландшафту, садовников, хотим высадить много зелени. Здесь будет райский уголок в гармонии с нашими юртами, с элементами национальной культуры. Я это вижу уже сейчас, гостям надо немного подождать.

Я поставил задачу, чтобы в течение пяти лет так всё изменить, чтобы горожане и туристы стремились именно к нам. Хочу создать маленькую экосистему со своим микроклиматом. Мы в прошлом году посадили по периметру 300 японских деревьев, которые прекрасно цветут. Специально привезли их в Бишкек, в следующем году они уже должны цвести.

ПЕРВЫЕ ШАГИ – ТРУДНЫЕ САМЫЕ

Сегодня, мысленно обращаясь к началу деятельности, хотелось бы многое забыть. Вначале были чуть ли не ежедневные проверки. Каждая служба буквально каждый день приходила. Пожарники, санэпидемстанция, экология, налоговая. Бывало иногда такое настроение – бросить всё и жить себе спокойно. Мне кажется, в те годы это прошли буквально все. Такое психоло-

гическое давление не каждый пройдет. Весь цивилизованный мир за счет предпринимателей развивает экономику, ведь мы создаем рабочие места, решаем социальные вопросы, платим налоги. Но всё осталось позади, слава богу.

Иногда думаю, как же мы смогли выстоять? И понимаю, что во всем сказалась поддержка друзей, команды. Было мордобитие, были и суды. Подключали юристов, знакомых. Сейчас того безобразия нет, но в то время, когда мы начинали, – это был просто ужас. Нынче, честно говоря, одно удовольствие. Знаю многих, которые открываются-развиваются без родственников, без друзей. Приходят ко мне, я помогаю. Даже незнакомый человек придет с просьбой или за советом, всегда найду время, сядем, поговорим. Даю копию своего устава. Чем больше предпринимателей, тем больше рабочих мест, тем больше налогов в бюджет. Развитые страны предоставляют все условия для предпринимателей. В Европе, например, кредиты под 1–3 процента годовых. Это же рай, мечта, сказка просто. А мы здесь выплачиваем 15–20 процентов годовых, да ещё с большим трудом удаётся кредит получить.

КЫРГЫЗСКОЕ ДЖАЙЛОО ПРИШЛО В СТОЛИЦУ

В 2001 году президент Акаев объявил в стране Год туризма. Мы стали думать, как это можно использовать. И тут на помощь пришло, наверное, провидение. Мне снится сон: стоит множество юрт и около каждой – люди, занимающиеся различными делами. Этнограф Темирбек Акматалиев подсказал мне: «Турусбек, у тебя есть место, создай «Кыргыз айылы».

Почему бы и не попробовать? У нас тогда была замечательная команда. Обзвонили регионы, рассказали идею. Я пообещал, что всё оплачу и буду кормить людей. Собрали 31 юрту из всех регионов страны. Получился самый настоящий кыргызский айыл, вер-

нее, стоянка на джайлоо. Тут гудит, там гудит. На открытие пригласили Аскара Акаевича. Он приглашение воспринял позитивно, и мы назначили мероприятие на конец мая. Дело серьезное, мы готовились основательно. Пригласили все посольства. Они подтвердили явку – там, где президент, народ собирается дружно. Я пригласил двух лучших режиссеров по постановке мероприятий в стране. Они организовали всё просто прекрасно. Получилось что-то бесподобное. Больше 600 человек томятся на летней площадке в ожидании главы государства и делегаций. Мы, кажется, всё продумали до мелочей, но всё равно нервничали неимоверно. Как сейчас помню, идет президент, за ним толпа, а вокруг – юрты. Где-то ткнут ковры, где-то плетут арканы, стоят лошади, а рядом неуклюже топают жеребята. В казанах на открытом костре варится мясо, закипают самовары. Качели, бегают дети. Ощущение, будто ты действительно где-то на пастбище.

Для массовой привлекли студентов национального университета, одели их в национальные костюмы. Были организованы представления: рождение ребенка – бешике салуу, тушоо кесмүү, различные национальные игры. В конце был водопад и выступал симфонический оркестр. Для президента мы подготовили ханскую юрту из Нарына, где его ждали чай и угощения.

Тогда президент мне сказал: «Турусбек, вы сумели в городе создать настоящее джайлоо. У вас тут буквально всё. Я в восторге». Это была заслуга нашего коллектива. Все юрты отличались друг от друга внешним видом и оформлением: ошские, нарынские, таласские, иссык-кульские. Мы просидели в «Кыргыз айылы» до первого снега. Каждый день праздники, толпы иностранцев, у каждой юрты гостеприимные хозяева. Так воплотился мой первый масштабный проект, о котором я мечтал.

■ Я поставил задачу, чтобы в течение пяти лет так всё изменить, чтобы горожане и туристы стремились именно к нам



В ЮРТЕ – ТЫ ХОЗЯИН ВСЕЛЕННОЙ

Когда я реализовал «Кыргыз айылы», вдруг осознал, что мой бизнес пойдет этим путем, через наше святое жилище – юрту. Сейчас я весь свой бизнес хочу направить на юрты. Люди удивляются. А я говорю, что мы с вами всё время сидим в бетонных или кирпичных коробках, начинённых и окружённых металлом и черт его знает чем. В юрте же – ты хозяин Вселенной. Это уникальное сооружение – круглая форма, которая концентрирует невероятную энергию. В тундуке над головой ты видишь небо, в дверном проеме – красоту зеленого джайлоо. Энергия льется на тебя прямо сверху, исходит из недр земли. Вы никогда не замечали, какая в юрте аура, какие мысли мы там получаем и какой поток энергии? Так жили наши деды. Это правда, об этом стоит задуматься. Именно в таких ве-

щах сила, мудрость и история нашего народа. Её важно возрождать.

Кыргызы, безусловно, были глубокие философы. Вот сегодня, я считаю, нам этого не хватает. Мой чешский партнер убедил меня, что дизайн нашей юрты – это перспектива для всей мировой цивилизации. Если мы выйдем на мировой рынок, нам не будет цены. Именно юрта – мой талисман, который потянет нас в действительно большой бизнес. Поэтому я создал «Айкол Ордо», потом «Хан теңир». У меня большие планы.

Недавно проведенные Игры кочевников доказали, что народ тянется к своим корням. Участники и многочисленные гости окунулись в кочевое прошлое нашего народа, его традиции и культуру, увидели, как играли наши деды и прадеды. Молодежь стала ходить с поднятой головой, чувствовать свою принадлежность к кыр-

Кыргызы, безусловно, были глубокие философы

гызам. Но чтобы воспитать это чувство, мало разовых мероприятий, нужна система. Открываешь «Фейсбук», молодые люди восторженно пишут об Играх кочевников, рассказывают о них иностранные журналисты – для них это было настоящей сказкой: гармония с природой, Иссык-Куль, богатая культура. Возродить в молодежи чувство патриотизма должна, в первую очередь, семья, а потом уже государство с помощью идеологии, которой у нас, к сожалению, сейчас всё ещё нет. Что для меня значит быть патриотом? Быть полезным обществу и народу. Я всем советую приходить к нам. Здесь можно узнать о своей культуре, традициях, почувствовать себя таким, какими были наши предки, получить энергию через нашу святыню – юрту. Стать хозяевами Вселенной. Быть достойными потомками Манаса и кочевых народов.

ЧУДО, СОТВОРЕННОЕ ПРЕДКАМИ

Был случай, который открыл мне глаза. Японцы посетили «Кыргыз айылы». Один из них увидел в юрте туш кийиз. Он был сделан весьма искусно – обе его стороны были идентичны. У полотна не было начала и конца, а его узор словно впечатался в ткань. На полотне была вышита дата изготовления, и мы узнали, что ему 125 лет. Как только японец ни упрашивал хозяйку продать туш кийиз, но она отказала, сказав, что это память о её предках. Я, сколько он там висел, ни разу не обращал на него внимания. После ухода японцев подошел – действительно чудо, сшито, словно на одном дыхании – всё единое целое. Наши предки творили такие чудеса. Это лежит в на-

шей культуре – ремесло, философия, богатейшая культура. Хозяйка, кстати, и мне тот туш кийиз не продала. Сказала, что он бесценен.

ОСНОВА НАШЕГО БИЗНЕСА – КЫРГЫЗСКОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО

Слоган нашей компании: «Дасмия» – настоящее кыргызское гостеприимство». Нет необходимости повторять, что кыргызы очень гостеприимный народ. Это признают все наши гости. Нигде нет такого гостеприимства, какое кыргызы оказывают своим гостям. Гостям мы готовы отдать самое последнее. Им мы открыты всем сердцем и душой. В «Дасмие» мы стараемся показать всем именно это. Поэтому главной ценностью нашего бизнеса я считаю наши наци-

ональные традиции. Именно они проходят красной нитью через всё, что мы делаем. И ещё нужно не забывать, кто мы и откуда пришли. Я, работая в Госагентстве по туризму, встречал много иностранцев, которым у нас было интересно. Мы предлагаем им «хайятты», а они хотят в горы, жить в юртах. Им хочется видеть девственную природу, они хотят с ней говорить. Потому что они устали от цивилизации и хотят увидеть истоки.

Возрождать в молодежи чувство патриотизма должна, в первую очередь, семья, а потом уже государство с помощью идеологии, которой у нас, к сожалению, сейчас всё ещё нет





ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

В 2005 году бывший в ту пору министром промышленности, торговли и туризма Алмазбек Шаршенович Атамбаев пригласил меня на работу в их ведомство, возглавить туризм. В 2007 году, когда Атамбаев был премьер-министром, нас выделили в самостоятельную структуру – было создано Государственное агентство по туризму, в котором меня назначили директором. Там я трудился до 2009 года.

Я считаю, что для нашей страны туризм очень важен, он должен быть приоритетной самостоятельной отраслью. Мы имели шанс продвигать Кыргызстан именно как страну туризма и очень много для этого

■ Я считаю, что для нашей страны туризм очень важен, он должен быть приоритетной самостоятельной отраслью

делали. Мне кажется, мы тогда хорошо работали, активно участвовали во всех мировых ярмарках.

До сих пор многие вспоминают историю с Санта-Клаусами. Тогда одна из крупнейших шведских компаний привлекла ученых – физиков, географов, математиков на поиск места на земном шаре, из которого Санта-Клаусу было бы наиболее удобно облететь весь земной шар, раздавая рождественские подарки детям всей планеты. Мы об этом даже не знали. Расчеты специалистов показали, что такой точкой было село Терек в Кара-Кульджинском районе. Об этом рассказали все мировые СМИ, а нам сообщил наш корреспондент ВВС. Появилась идея, что это можно использовать в про-

паганде нашей страны, чтобы о Кыргызстане узнали как можно больше людей.

Мы решили провести парад Санта-Клаусов. Правительство нас поддержало. Буквально за считанные дни сшили костюмы, нарядили солдат и студентов. Было здорово. В феврале провели первый фестиваль Санта-Клаусов. Гости приехали из восьми стран. На следующем фестивале собрались уже представители 22 стран. Они, видя нашу природу, говорили: «А ведь действительно Кыргызстан – удобная стартовая площадка Санты, его родина». У нас были и другие проекты, связанные с этим. Но вскоре самостоятельное госагентство закрыли. И до сих пор туризм существует при ком-то.



ДАСМИЯ

настоящее кыргызское гостеприимство



НУЖНО СОБИРАТЬ ЛУЧШИЕ УМЫ СТРАНЫ

Есть у меня ещё одна мечта. Собрать в стране компетентных менеджеров и создать им все условия – дать финансы и рабочие места. Хочу, чтобы каждый мог реализовывать проекты в своем направлении. У нас уже есть партнеры, планируем создать структурный холдинг, мощный, где целая группа менеджеров будет заниматься привлечением инвестиций не столько в нашу компанию, сколько в Кыргызстан. Научим писать проекты по мировым стандартам, отправим за рубеж – пусть привлекают инвестиции. В перспективе есть план – создать банк, который будет помогать предпринимателям, как начинающим, так и опытным.

В последнее время внимательнее стал приглядываться к деятельности Джорджа Сороса. К тому, что он делает, есть разное отношение. Кто-то оценивает его как финансиста, кто-то как политика. Я обратил внимание, что он по всему миру открыл филиалы своего фонда в самых разных направлениях. В какой-то момент я понял: он покупает идеи! Тут и у меня появилась мечта: создать во всех областях свои школы. Конечно, до Сороса мне далеко. Хотя... Ему около восьмидесяти, а он делает бизнес. Я тоже когда-нибудь хочу так. Хотя бы в пределах республики, чтобы все наши умы трудились во благо страны.

ЕСТЬ КОМАНДА – БУДЕТ РЕЗУЛЬТАТ

Говоря о компании, нельзя, конечно же, обойти тех людей, с кем работал раньше, с кем делаем дело сейчас. В первую очередь, в моей команде были те, кто остаётся со мной и сегодня. Со мной с первых дней работает мой друг – вице-президент компании Токойбек Тентеков. Он второй аксакал у нас. Первый, естественно, я. Мы с ним прошли трудный путь с момента создания фирмы. Приобретенным за долгие годы опытом делим-

ся со всеми молодыми сотрудниками. Обучаем их, направляем их знания и трудолюбие на верный путь, на то мы и аксакалы.

Есть у нас талантливый художник Доктурбек Кысамединов. Он сейчас здесь и работает, и живет. Уникальнейший человек. Творит и видит всё совсем не так, как все остальные. Мы с ним в паре дополняем друг друга. В результате получаются интересные совместные работы. Также важный для меня человек – мой вице-президент Бакыт Жолдошбай уулу. Он тоже уникальный, настоящий творец. Много сделал для компании. Всех перечислять не буду, а то забуду кого-нибудь, обидятся. Когда мы принимаем решение – это решение всегда коллективное. Но последнее слово за мной, потому что за всё ответственность несу я.

Очень горжусь своей командой. В основном в ней молодые специалисты. Моя первая помощница, моя правая рука – моя дочь Айсулуу, а также дочь Асель. Они во многом мне помогают, при необходимости подправляют, ведь я тоже человек не святой, бывает, что и ошибаюсь.

Все работающие занимаются общими делами. Я всегда говорю им: «Каждый из вас может участвовать в управлении компанией. Если найдется человек, который сможет быть чуточку лучше меня, садитесь в кресло и управляйте». Пока такого смельчака не нашлось. Без моей команды я не мыслю себя, ведь, не имея хорошего коллектива, невозможно чего-то достичь. Не зря же говорят, что один в поле не воин. Без своей дружной сплоченной команды я один ничего не созидаяю.

ТОИ – НЕ РАСТОЧИТЕЛЬНОСТЬ, А ШАГИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Сейчас проводят очень много тоев, свадеб, массовых мероприятий. Хорошо это или плохо? Часто подобным

вопросом задаются большие чиновники, звучат призывы, чтобы подобное запретить, не разрешать проводить масштабные мероприятия. Может быть, они в чём-то правы, но я думаю иначе.

Что такое тои? Кто-то полагает, что люди, их организующие, тратят деньги, которые поступают только в наш карман и там, видимо, по их разумению, оседают навсегда. Но это ведь не так! На эти деньги мы покупаем продукты, мясо, картофель, лук, морковь. Огромное количество продуктов. Деньги уходят фермерам. Мы фактически помогаем им реализовать свою продукцию. Конечно же, платим зарплату людям. Деньги получают ведущие, артисты, музыканты. Например, артисты по месту своей основной службы получают всего около 5 000 сомов в месяц. Это разве нормально? А у них семьи, дети. Не секрет, что все наши культурные деятели живут за счет подобных мероприятий. Зачем лишать их возможности зарабатывать? Деньги со свадеб уходят поварам, официантам, уборщицам, охранникам, флористам, дизайнерам. Создаются сотни рабочих мест. Так решаются социальные вопросы. За счет таких мероприятий держится наша экономика. Если запретить свадьбы и другие торжества, все будут по домам сидеть, а завтра, возможно, пойдут на площадь митинговать.

В Бишкеке насчитывается около 4 000 кафе и ресторанов. Часть людей кормит «Дордой», а часть – сфера услуг. Это отличный баланс. Зачем рубить голову курице, которая несет золотые яйца? К тому же важно развивать туристическую инфраструктуру, ведь кафе и рестораны – это туристические объекты, которые всегда посещают гости страны. К таким вопросам надо подходить рыночно и разумно, а не по-партийному, как было когда-то.

■ Очень горжусь своей командой. В основном в ней молодые специалисты

Вице-президент
Токойбек Тентеков



Вице-президент
Бакыт Жолдошбай уулу



Художник
Доктурбек Кысамединов



**СЕМЬЯ – ОПОРА И
ПОДДЕРЖКА**

Сегодня меня вдохновляет моя любимая супруга Бермет. Она помогает в любом деле. Одиннадцать лет прошло, как я потерял первую жену. Все спрашивали: «Когда женишься?» Всегда отвечал, что сердце молчит. Они не понимали – ведь столько женщин вокруг. Наверное, я просто из другого теста. Друзья сотню раз познакомили меня с привлекательными женщинами, дочки очень переживали. Лишь бы я не оставался один. А потом встретил Бермет. Увидел её и влюбился с первого взгляда. Кто бы раньше сказал, что со мной так случится – не поверил. Я изменился, забросил даже работу. Дочки спрашивали, что со мной. Каждый день был возле её дома. Вот что значит любовь и чувства. Сейчас уже живем вместе. У меня началась вторая жизнь. Недавно у нас родилась дочка Малика. Я такой окрылённый, что готов свернуть горы и не устаю за всё благодарить Создателя.

Я уже сказал, что мои дочери – опора в жизни и работе.



Бермет
Мамашова



Асель
Мамашова



Как отец, я ими горжусь. Много, что заложено в детях, – результат внимания и заботы родителей. Я дочерей воспитывал по японской системе. Хулиганяют, не нужно их трогать, не нужно ничего говорить, пусть ребенок развивается самостоятельно, познает мир. Еще я считаю, что девочек должна воспитывать мать. Нехорошо это, когда отец проявляет чрезмерную строгость, пусть у них никогда не будет подсознательного страха перед мужчинами. В этом плане их мама отлично с этим справилась. Сегодня старшая дочь пошла в политику, стала депутатом парламента. Я горжусь ею. Кто-то должен заниматься бизнесом, а кто-то должен помогать государству. Учитывая знания Айсулуу, языки, ее дипломатический талант, ее умение потянуть за собой людей, я думаю, что она справится с этой ролью. Она честный и порядочный человек. Эти качества дают мне полную уверенность в ней. Это еще один мой вклад в развитие страны – я родил, воспитал и подготовил дочь, которая может служить на благо Кыргызстана.



Айсулуу
Мамашова

АЙКЕЛ ОРДО



ЭТНО ХАН ТҰҢУ ЧАЙКАНА





«ДАСМИЯ» ДАРИТ ГОСТЯМ ТЕПЛО СВОЕЙ ДУШИ И СОЛНЦА

Прошло четверть века, как я начал осуществлять свои задумки. Многое удалось воплотить в жизнь. Нужно уметь мечтать беззастенчиво, и во что бы то ни стало стремиться к этой мечте, преодолевая всё на своем пути, и ничего не бояться. Если бы я вернулся к осознанию большой цели лет двадцать назад, возможно, пошел бы другим путем, более масштабным. Но и сегодня у нас есть, чем удивить и порадовать гостей.

Мы возвели уникальный этнографический комплекс. В него входят:

- «Кыргыз айылы»,
- «Айкол Ордо»
- на 700 человек,
- «Хан теңир»
- на 800 человек,
- «Дасмия классик»
- на 600 мест,
- летняя этночайхана

«Чарпая», в которой имеется 1000 мест.

Одновременно мы можем принимать более 3000 гостей!

При этом во всех залах использован оригинальный дизайн с национальным колоритом, имеется климат-контроль, поэтому у нас летом всегда прохладно, а зимой тепло. Сейчас наши специалисты монтируют новую геолоустановку – для обогрева мы будем использовать тепло солнца. Повсюду установлены Led-экраны.

Мы предлагаем самую разную кухню, практически на любой вкус – кыргызскую, японскую, итальянскую – наши повара могут всё!

Отличительная наша особенность – высокий уровень обслуживания! Мы предоставляем нашим горожанам огромный выбор в проведении мероприятий. У нас можно организовывать свадьбы и детские праздники, конференции и симпозиумы в любом, даже самом масштабном формате.

Посетите наш этнокомплекс, и вы почувствует всё гостеприимство кыргызского народа!

ул. Горького, 2 (пер. Алма-Атинская)
 +996 555 88 44 55
 +996 777 88 44 72
 +996 706 88 44 55
 dasmia.kg



Иманалы Айдарбеков – первый руководитель Кыргызстана



В нынешнем году мы отметили 25-летие независимости Кыргызской Республики. Это очень важное событие, знаменующее судьбоносные процессы, пройденные нашей республикой. Вместе с тем считаю важным обратить внимание, что истоки зарождения нашей независимости и существования как суверенного государства в его нынешних границах уходят корнями к началу прошлого столетия.

ЗИФАРГУЛЬ АЙДАРБЕКОВА

В самом начале XX века на территории современной Центральной Азии, а тогда Туркестанского края, разворачивались турбулентные, центробежные процессы. По сути, шла большая геополитическая игра по определению границ будущих республик на этом пространстве. К примеру, территория современного Казахстана в тот период именовалась Киргизской. При этом важно отметить крайне сложную противоречивую ситуацию вокруг современных кыргызских территорий, которые по предложению некоторых действовавших здесь политических сил предлагалось передать под управление новообразуемых двух республик, ныне

Кыргызский народ считается одним из древних, он несколько раз утрачивал и снова обретал свою государственность

соседствующих с нами с северной и западной сторон.

Кыргызстан, возможно, вообще не состоялся бы как независимое государство, если бы в далекие двадцатые годы прошлого столетия Иманалы Айдарбеков со своими единомышленниками, великими сынами кыргызского народа – Баялы Исакеевым, Абдыкадыром Орозбековым, Юсупом Абдрахмановым, Торекулом Айтматовым, Касымом Тыныстановым, Абдыкеримом Сыдыковым не отстаивали необходимость создания Кара-Киргизской АО. Они провели колоссальную работу, жертвуя собой ради идеи обретения кыргызским народом своей государственности.

14 октября 1924 года была создана Кара-Киргизская автономная область, благодаря этому независимый Кыргызстан существует в нынешних границах. Ранее разобщенный на протяжении многих веков и разделенный на сферы влияния между крупными региональными державами, кыргызский народ был объединен в единое национальное государство.

21 октября 1924 года председателем области был назначен Иманалы Айдарбеков. Его усилиями в декабре 1924 года органы государственной власти Кыргызской автономии были переведены из Ташкента в Пишпек. С этого времени город стал столицей Кыргызстана.

В 2014 году многие органы государственной власти отпраздновали 90-летие их образования. В этом есть заслуга Айдарбекова, который создал первый государственный аппарат республики, решил вопросы административно-территориального деления.

Ярким следом государственной деятельности в истории современного Кыргызстана стало принятие 15 января 1925 года на заседании облревкома под председательством И. Айдарбекова Декларации об образовании Кара-Киргизской автономной области и торжественное провозглашение государственности Кыргызстана. При этом День провозглашения Декларации (16 января 1925 года) отмечался как праздник.

Жогорку Кенеш КР 27 июня 2008 года принял Постановление «Об увековечении памяти И. Айдарбекова», в котором обратился с просьбой к депутатам Бишкекского городского кенеша и столичной мэрии рассмотреть вопрос о переименовании одной из центральных улиц столицы в улицу имени

Айдарбекова. 30 января 2009 года парламент утвердил Постановление «О мероприятиях, посвященных 125-летию со дня рождения И. Айдарбекова». В 2015 году вопрос о переименовании одной из центральных улиц г. Бишкека в честь Иманалы Айдарбекова по просьбе депутатов ЖК КР, общественных деятелей Кыргызстана практически был решен и вынесен на рассмотрение горкенеша Бишкека, но по известным обстоятельствам отложен на неопределенный срок.

29 сентября 2010 года в КРСУ совместно с Академией наук Кыргызстана прошла научно-теоретическая конференция «Иманалы Айдарбеков – первый президент Кыргызской Республики» (к 125-летию со дня рождения), в которой участвовали более 100 экспертов.

27 апреля 2013 года в Санкт-Петербурге в Парламентском центре МПА СНГ прошла международная научная конференция с участием российских ученых, посвященная 130-летию со дня рождения первого руководителя Кыргызстана, одного из отцов-основателей современной кыргызской государственности Иманалы Айдарбекова. Организаторами конференции стали Межпарламентская Ассамблея государств – участников СНГ, Жогорку Кенеш КР, кыргызская диаспора Санкт-Петербурга.

Участники двух упомянутых конференций в своих выступлениях отмечали особые исторические заслуги Иманалы Айдарбекова как первого руководителя советского Кыргызстана, председателя парламента и премьер-министра, который в последующем также был председателем Главного суда советского Кыргызстана и градоначальником столицы.

В Санкт-Петербурге издана научно-популярная книга «Первый» об Иманалы Айдарбекове и о становлении современного кыргызского государства.

В рамках подписанного Президентом КР А. Атамбаевым Указа «Об объявлении 2014 года Годом укрепления государственности», в целях сохра-



Зифаргуль Муслманкуловна Айдарбекова, президент Фонда им. Иманалы Айдарбекова, заведующая кафедрой гистологии медакадемии, доктор медицинских наук, профессор. Работала советником торгога Жогорку Кенеша КР, советником вице-премьер-министра КР



нения и увековечения заслуг Иманалы Айдарбекова 30 августа 2014 года на Аллее выдающихся деятелей Кыргызстана в Дубовом парке состоялась официальная церемония открытия ему памятника. В мероприятии, на котором собрались более тысячи человек, приняли участие руководители государства, депутаты парламента.

Иманалы Айдарбеков и его соратники-единомышленники отдали жизни за свой народ, они были расстреляны. Это великие сыны кыргызского народа, думавшие не о личном обогащении, благополучии и других корыстных вещах, а беззаветно и бескорыстно служившие своей Родине. Это лучший пример для подрастающего поколения. I



Внуки Иманалы Айдарбекова – Айжана Айдарбекова, хирург, доктор медицинских наук, профессор; Чингиз Айдарбеков, дипломат

Как утрясти доходы и расходы?

Правительство Кыргызстана представило проект бюджета страны на ближайшие три года. Главный финансовый документ предстоит обсудить депутатам парламента республики.

Можно констатировать: как нынешний, так и грядущий бюджет вновь станет дефицитным. По данным Минфина КР, в следующем году планируется потратить почти на 23 млрд сомов больше, чем заработать. Покрыть дефицит правительство намерено с помощью внутренних и внешних источников. К первым, в частности, относится продажа государственных ценных бумаг. Ко вторым – займы, в том числе внешние.

Но уже к 2019-му отрицательный баланс сократится до 18,6 млрд. По крайней мере на это надеются в нынешнем правительстве.

В Министерстве финансов рассчитывают, что в 2017 году рост ВВП республики составит 2,9 процента. Это на 0,6 процента меньше, чем в 2015-м. Оказать негативное воздействие на рост ВВП могут, в частности, неустойчивость мировой экономики, снижение цен на золото, которое является главным экспортным товаром, производимым в стране, увеличе-



ние зависимости внутреннего рынка республики от импорта продовольствия, газа и горюче-смазочных материалов. Сказываются на этих показателях и природно-климатические факторы, к примеру, аномальная жара, которые грозят отразиться на сельском хозяйстве.

Инфляцию в 2017-м планируют удержать на уровне 5,6 процента, а в 2018-2019-м она не должна превысить 6,5 и 5,4 процента соответственно. Для этого правительство вместе с Национальным банком КР намерено обеспечивать стабильность цен, не допускать резких колебаний обменного курса сома, развивать конкуренцию в финансовом секторе, способствовать снижению процентных ставок по кредитам, выдаваемым коммерческими банками. В 2015-м инфляция составила 3,4 процента.

В кабинете министров ожидают рост промышленности Кыргызстана в течение сле-

дующих трех лет в среднем на 4,6 процента. Это должно произойти вследствие увеличения производства продуктов питания и табачных изделий, одежды и обуви, кокса и очищенных нефтепродуктов – в правительстве надеются, что недавно построенные в Токмаке и Кара-Балте нефтеперерабатывающие заводы заработают, наконец, на полную мощность, – и электроэнергии. Ее выработка вырастет после того, как закончится капитальный ремонт Токтогульской гидроэлектростанции и Бишкекской ТЭЦ.

В сельском хозяйстве страны прогнозируется рост на 2,5 (2017-й), 2,7 (2018-й), 3,1 (2019-й) процента.

Внешнеторговый оборот Кыргызстана с 2017 по 2019 год вырастет с 6 до 6,5 млрд долларов. В следующем году республика планирует экспортировать товары на 1,8, импортировать – на 4,2 млрд долларов.

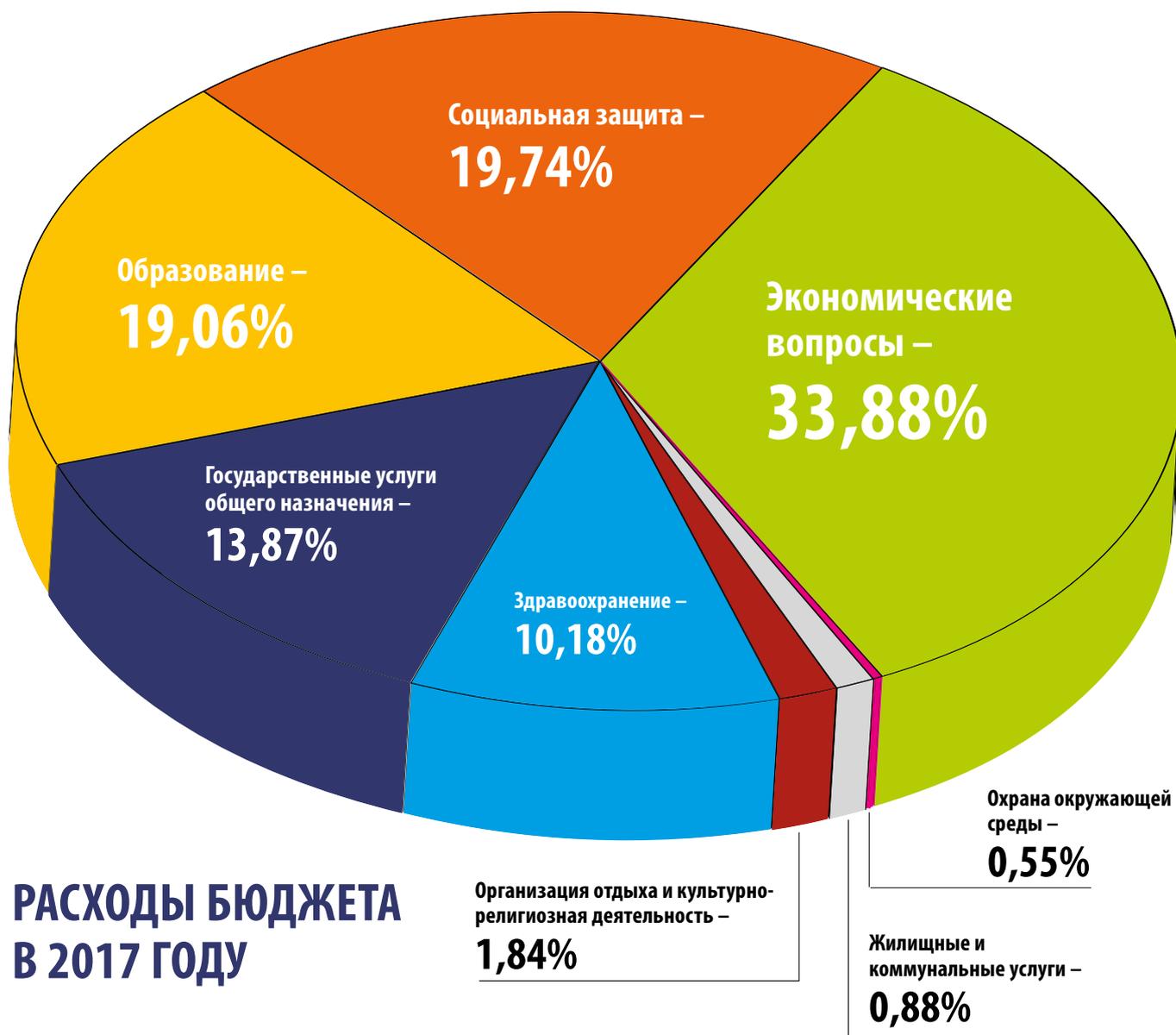
Увеличится в стране и размер средней заработной платы – с 15 420 сомов (2017-й) до 18 320 (2019-й), а уровень безработицы, наоборот, снизится с 7,9 до 7,7 процента.

Согласно проекту общие доходы в 2017-м составят 140, в 2018-м – 145, в 2019-м – 154 млрд сомов. В основном они будут формироваться за счет налоговых поступлений. Больше всего денег госказне должны принести налоги – НДС (45,2 миллиарда сомов в 2017 году), подоходный налог (9,5), налог на международную торговлю и операции (17,7), акцизы (8,9), налог на прибыль (6,03 млрд) и другие.

Что касается расходов, то, как указано в проекте документа, их объем равен примерно 163 млрд сомов (2017-й). Распределить их в кабинете министров предлагают на следующие статьи: «Экономические вопросы» (49,6 млрд сомов), «Социальная защита» (28,9 млрд сомов), «Образование» (27,9 млрд сомов), «Государственные услуги общего назначения» (20,3 млрд сомов), «Здравоохранение» (14,9 млрд сомов), «Организация отдыха и культурно-религиозная деятельность» (2,7 млрд сомов), «Жилищные и коммунальные услуги» (1,3 млрд сомов), «Охрана окружающей среды» (820 млн сомов).

Вряд ли может обрадовать население намерение правительства в следующем году уменьшить расходы по сравнению с 2016 годом на «Социальную защиту» (на 5 млрд). При этом будут увеличены расходы на «Образование» (на 6,3 млрд сомов) и «Государственные услуги общего назначения» (4,1 млрд сомов).

Это, как отмечают в Минфине, связано с перераспределением финансовых потоков. К примеру, уменьшение суммы на статью «Социальная защита» связано с переводом из этой статьи расходов на повышение заработной платы учителей в статью «Образование». I



Арзыбек Кожошев: Нам необходимо улучшить конкурентоспособность

О перспективах развития экономики Кыргызстана, задачах, стоящих перед республикой в вопросах ведения бизнеса и развития экспортной деятельности для отечественных предприятий, рассказывает министр экономики Кыргызской Республики Арзыбек Кожошев.

– Арзыбек Орозбекович, о необходимости подъема экономики говорят не устанно. Однако не все развивается, как нам хочется. Что мешает?

– Рост экономики любой страны, в том числе Кыргызской Республики, невозможен без повышения конкурентоспособности и экспортного потенциала страны, создания условий для ведения бизнеса, улучшения инвестиционного климата. Будучи небольшой страной, мы, тем не менее, стремимся достичь этих целей, активно участвуем в интеграционных процессах, в частности, в 2015 году Кыргызстан присоединился к ЕАЭС. Не подлежит сомнению, что это был правильный шаг. Европейский экономический союз предоставляет доступ кыргызским предприятиям на большой рынок с населением 180 миллионов человек, открывает ворота инвестициям и, несомненно, в долгосрочном плане КР выиграет и пожнет весомые плоды от вхождения в ЕАЭС.

– Признаем, что первый год в ЕАЭС пока не показал положительных сдвигов.

– Действительно, наблюдаются снижения по некоторым экономическим показателям, снижаются объемы экспорта. За первое полугодие



■ Возникла сильная конкуренция внутри стран ЕАЭС, к которой наши предприятия на начальном этапе не адаптировались

2016 года экспорт сократился на 27,0 процента и составил 638,8 млн долларов США. Уменьшились поставки золота на 38,3 процента, текстиля – на 21,5 процента, молочных продуктов – на 24,2 процента.

Снижение экономических показателей связано с подорожанием доллара США, девальвацией валют Казахстана, России, Турции и других, замедлением темпов роста в КНР, удешевлением сырьевых товаров.

Кроме того, вхождение в ЕАЭС породило новые формы

вызовов, например, возникла сильная конкуренция внутри стран ЕАЭС, к которой наши предприятия на начальном этапе не адаптировались. Торговыми партнерами создаются искусственные (фитосанитарные и ветеринарные) барьеры для наших производителей.

Все знают, что наши фрукты и овощи, мед, орехи, мясная и другая продукция являются натуральными и качественными продуктами. Однако в части подтверждения их качества через лаборатории

и органы сертификации кыргызские товары не могут пройти должным образом процесс проверки качества из-за отсутствия таких лабораторий в стране либо потому, что имеющиеся лаборатории и органы сертификации не получили лицензии.

Имеются проблемы в связи с мелкотоварностью и сырьевой направленностью выпускаемой продукции в Кыргызстане.

– В прежние годы большое внимание правительства уделялось поднятию рейтингов республики...

– Мы и сейчас стремимся к их улучшению. Так, по уровню ведения бизнеса КР находится на 68-м месте. При этом хорошие показатели имеются по открытию бизнеса (35-е), получению разрешения на строительство (20-е), регистрации собственности (6-е), получению кредита (28-е), поддержке инвесторов (36-е). Однако необходимо серьезно обратить внимание на показатели, которые тянут нас назад по рейтингам «Ведение бизнеса» и «Индекс конкурентоспособности». Это доступ к электричеству (160-е место), налогообложение (138-е), торговля (83-е), выполнение договоров (137-е), разрешение неплатежеспособности (126-е место).

Следует также обратить внимание на такие показатели, как низкий уровень защиты прав собственности (120-е место), взяточничество (130-е), наличие криминала (117-е), ненадежность милиции (116-е), стандарты бухучета (123-е), образование (100-е), способность удерживать и привлекать таланты (130-е), устойчивость банков (119-е), наличие технологий (128-е), инновации (123-е место). Наличие этих проблем снижает инвестиционную привлекательность страны, ухудшает деловую репутацию и конкурентоспособность предприятий.

Поэтому по уровню конкурентоспособности в мире КР находится на 111-м месте, уступая нашим традиционным партнерам – Армении (79-е место), Таджикистану (77-е),

Казахстану (53-е), России (43-е), КНР (28-е место).

– Что делается для решения комплекса вызовов и отмеченных проблем?

– Для изменения ситуации правительство и министерство в тесном контакте с бизнесом и общественными организациями проводят определенную работу. Для улучшения экспортного потенциала страны создается единый институт по продвижению инвестиций и экспорта на базе Агентства по продвижению инвестиций. Сейчас необходимо провести глубокий анализ и мониторинг ключевых внешних рынков, отобранных для продвижения экспорта. Это ЕАЭС, ЕС, КНР и Турция.

Разрабатывается механизм поддержки экспортоориентированных и импортозамещающих предприятий источниками финансирования. Разработаны и находится на согласовании закон об индустриальных парках, внедрение которого улучшит инвестиционную привлекательность страны и повысит экспортный потенциал.

Министерство изучает возможность снижения процентных ставок коммерческих банков путем применения мо-

нетарных инструментов с рекомендацией НБ КР. Предлагается активно применять инструменты количественного смягчения для поддержки местных предприятий и поддержания оптимального уровня курса валюты, направленного не только на поддержку уровня инфляции, но и на повышение конкурентоспособности.

Министерство создало межведомственную рабочую группу для разработки комплекса мер, направленных на реализацию и получение максимальной выгоды от представленного Кыргызстану статуса ВСП+. Мы работаем над улучшением рейтинга КР по ведению бизнеса и конкурентоспособности. Нам необходимо не отставать от наших ближайших торговых партнеров – Казахстана, России, Армении и даже Таджикистана. Республика в течение следующих десяти лет должна войти в число пятидесяти лучших стран по уровню конкурентоспособности, как это делает Казахстан. В этой связи планируется разработка плана мероприятий по улучшению конкурентоспособности, привлечению к этой работе международных институтов. ¹

■ Нам необходимо не отставать от наших ближайших торговых партнеров – Казахстана, России, Армении и даже Таджикистана





ИРИНА БАЙРАМУКОВА

Быстрая реакция на чрезвычайные происшествия

В Кыргызстане повсеместно распространены потенциально опасные явления: обвалы, оползни, лавины, сели. В МЧС КР отмечают, что в последние пять лет наблюдается тенденция роста природных катаклизмов в республике.

Вот тревожные случаи только за последнее время. Летом в селе Зардалы Баткенской области из-за ливней сошли селевые потоки, разрушившие пешеходный мост, соединявший сельчан с районным центром. В Сулюкте сель разрушил дорогу и мост. В Баткене шквалистый ветер снес кровли жилых домов. В августе в Чон-Алайском районе поднялась вода в реке

Така и смыла два моста. В Иссык-Кульской области в августе прошел град и нанес ущерб посевам. Ежегодно серьезную угрозу автомобильному движению создают камнепады в Боомском ущелье. В Нарынской области наблюдаются землетрясения.

Как сообщает МЧС КР, в стране насчитывается около 3900 селевых бассейнов, 2000 высокогорных прорывоопас-

■ Для поддержания работы системы ВПП ООН и DFID передали МЧС КР современное техническое оборудование, включая сервер, широкоформатные экраны, ноутбуки, смартфоны, принтеры и другое

ных озер, 300 населенных пунктов расположены в зоне катастрофического затопления. Всего процессы подтопления имеют место на площади в 3200 кв. км. 510 населенных пунктов республики подвержены оползневому процессам. Свыше 10 тысяч жилых домов находятся в потенциально опасных оползневых зонах. Пока МЧС пытается одолеть оползни и сели с помощью саженцев, высаженных на оползне- и селеопасных участках. По словам министра ЧС КР Кубатбека Боронова, в основном выбираются плодоносящие деревья, чтобы не только защититься от чрезвычайных ситуаций природного характера и озеленить страну, но и чтобы население, живущее в предгорных районах, смогло использовать плоды деревьев.

Из 70 видов распространенных в мире опасных природных явлений, которые наносят значительный ущерб населению и хозяйству, почти все зафиксированы на территории Кыргызстана. Отсутствуют лишь вулканы, цунами и тайфуны. Все это требует от сотрудников Центра управле-

ния кризисными ситуациями МЧС республики оперативно обмениваться со службами на местах стихийных бедствий и ЧС информацией, переходить с устаревших носителей информации на новую автоматизированную платформу. Важно также, чтобы очевидцы пожаров, ДТП и ЧС были на прямой связи с МЧС.

Помочь Кыргызстану внедрить автоматизированную информационно-управляющую систему (АИУС) для оперативного управления силами гражданской защиты вызвались Всемирная продовольственная программа ООН и Департамент международного развития Великобритании (DFID). Страновой директор ВПП ООН в КР Рам Сараванамутту объяснил это решение тем, что участвовавшие стихийные бедствия негативно влияют на продовольственную безопасность в нашей стране. Посол Великобритании в КР Робин Орд-Смит отметил, что наращивание потенциала Правительства КР в области реагирования на ЧС ускорит процессы устойчивого развития КР, а также поможет людям лучше справляться с последствиями шоков.

Новая онлайн-система позволит сотрудникам территориальных подразделений и руководящему составу МЧС КР практически мгновенно отправлять в ЦУКС необходимую информацию с мест событий, в том числе и потоковое видео, для принятия правильного решения руководством и органами управления. Они определяют по всей республике геолокацию происшествий, проводят динамический анализ полученной информации, выполняют расчет сил и средств для ликвидации ЧС и выполнения аварийно-спасательных работ. Также система содержит базу данных по объектам критической инфраструктуры, медучреждений, пожарных частей, подверженных рискам зон и многое другое.

«Мы много лет с природными катаклизмами боролась, опираясь лишь на чело-



Всего процессы подтопления имеют место на площади в 3200 кв. км. 510 населенных пунктов республики подвержены оползневому процессам. Свыше 10 тысяч жилых домов находятся в потенциально опасных оползневых зонах

Из 70 видов распространенных в мире опасных природных явлений, которые наносят значительный ущерб населению и хозяйству, почти все зафиксированы на территории Кыргызстана

веческий фактор, то есть многое зависело от оперативности сотрудника, «вооруженного» лишь ручкой/карандашом и бумагой. Сегодня с помощью АИУС наши специалисты смогли автоматизировать процесс сбора, хранения, обработки и передачи информации о ЧС, а также автоматизировать процессы поддержки принятия управленческих решений по предупреждению и ликвидации ЧС, – отметил статс-секретарь МЧС Талайбек Темиралиев. – Мы сможем быстрее реагировать на стихийные бедствия, эффективнее оценивать потребность в ресурсах».

Замначальника ЦУКС полковник Азамат Мамбетов рассказал, что АИУС на сегодня охвачено 40 процентов территории страны и более половины населения. Сотрудники уже прошли подготовку по ее управлению. Для поддержания работы системы ВПП ООН и DFID передали МЧС КР совре-

менное техническое оборудование, включая сервер, широкоформатные экраны, ноутбуки, смартфоны, принтеры и другое.

В рамках проекта также разработано бесплатное общедоступное мобильное приложение «112 Кыргызстан», позволяющее пользователям смартфонов, ставшим очевидцами пожаров, ДТП и других ЧС, мгновенно отправлять сообщения и фотографии в ЦУКС. Звонок бесплатный. Данное приложение направляет информацию службам экстренного реагирования, таким как «101», «102», «103», спасательным и аварийным службам ЖКХ. Оно уже готово к работе и доступно в магазинах приложений для Android и iOS.

В МЧС заверили, что на всем пространстве СНГ нет такой автоматизированной информационно-управляющей системы, так что АИУС – небольшой, но одновременно очень весомый вклад в процветание Кыргызстана. I

Не так часто женщины успешно занимаются бизнесом, считающимся исключительно мужским. Но Айзат Эгембердиевой – генеральному директору сети пунктов замены масла «АвтоМед» (ООО First oil), официальному представителю немецкой компании Meguin в Кыргызстане – это удается.



Айзат Эгембердиева:
МЫ ВСЕГДА В ДВИЖЕНИИ

– **Айзат, почему вы выбрали именно эту нишу?**

– Действительно, многие удивляются, когда узнают, чем я занимаюсь. Ведь данный бизнес традиционно считается мужским, но я очень люблю машины. Для меня, как автолюбителя, огромную роль играет качество автомобильного масла и, конечно же, профессиональный сервис. К тому же все знают, что в силу экономических факторов у нас в стране преобладают подержанные машины, которым в наших климатических условиях требуется качественное масло. Наблюдая и учитывая эти и другие факторы, мы пришли к тому, что имеем сейчас.

– **Как давно в этом бизнесе?**

– Уже 17 лет. Как это обычно и бывает, начинали мы с малого. За эти годы случалось разное, в том числе и падения, но это только добавляло мотивации в работе. Признаюсь, в первые несколько лет работали даже в убыток. Но дело не бросили. Говоря в целом про этот сектор, можно отметить, что здесь конкуренция очень высокая. На нашем рынке огромное количество автомобильных масел. В то же время наличие здорового соперничества даже хорошо. Ведь автовладельцы Кыргызстана, сделав собственный анализ предлагаемой продукции, могут выбрать действительно качественное масло.

– **Как давно вы стали официальным представителем Meguin в Кыргызстане? Почему решили сотрудничать именно с этой компанией?**

– С января 2016 года мы стали официальными представителями Meguin в Кыргызстане. Причин сотрудничества с этой компанией несколько. В первую очередь, безупречное качество продукции. Уникальность этого немецкого автомасла заключается в том, что оно изготавливается исключительно в Германии – у компании нет заводов в других странах. Таким образом, Meguin поддерживает контроль качества на высоком уровне. Второе преимущество – в основе производства инновационные технологии и материалы, производитель постоянно заботится о повышении эксплуатационных свойств и характеристик сво-

ей продукции. В-третьих, компания Meguin предлагает автолюбителям максимально широкий ассортимент смазочных материалов и индивидуальный подход. В широком ассортименте представлены автомобильные и индустриальные масла и, конечно же, высокоэффективные присадки. И нельзя сбрасывать со счетов, что компания Meguin имеет богатый и успешный опыт. Она была основана в 1847 году и сейчас занимает лидирующие позиции на мировом рынке. К слову, в 2017 году будем отмечать юбилей – 170 лет.

– **Где можно купить продукцию Meguin?**

– Сейчас продукцию Meguin можно приобрести в Бишкеке и Чуйской области. Но в нашу бизнес-стратегию входит и региональное расширение. Однако мы предпочитаем делать все поэтапно. Хотя не могу сказать, что мы всегда твердо придерживаемся установленного плана. Тут все зависит от ситуации. Мы постоянно анализируем внешние и внутренние факторы, по необходимости адаптируем нашу стратегию, модифицируем тактику ведения бизнеса. Главное, не терять стратегическое видение.

– **Что планируете в этом году?**

– Хотим развиваться и расширяться дальше. Честно говоря, я свою жизнь не представляю без бизнеса. Слава Богу, мой супруг это понимает и поддерживает меня. Я по своей натуре человек, который всегда стремится к развитию. Поэтому девиз нашей компании – «Всегда в движении».

– **Значит, цель – финансовая независимость?**

– Не только. Я верю, что каждый гражданин должен внести свой посильный вклад в развитие страны. Мой вклад – создание рабочих мест и обеспечение наших сотрудников достойной заработной платой. К тому же наша компания – как одна семья, в которой мы друг друга поддерживаем и даем возможность раскрыть свои таланты. Например, кроме того, что мы своими силами постоянно проводим тренинги по повышению квалификации, к нам часто приезжают наши партнеры из Гер-

мании, которые делятся своим опытом. В результате, мы делаем общее дело – предлагаем потребителям качественную продукцию и отличный сервис.

– **Что является самым основным в вашей бизнес-стратегии?**

– Для нас все является важным, каждая деталь выполняет свою функцию для исправной и эффективной работы всего механизма в целом. Однако если выделять что-то конкретно, то это долгосрочность и ориентированность на клиента. Мы строим наши отношения с бизнес-партнерами и клиентами на долгосрочной основе. Наши деловые партнеры становятся нашими друзьями, а клиенты – это уважаемые гости в нашем доме. Как вы знаете, мы, кыргызы, славимся своим гостеприимством.

– **Как вы отдыхаете?**

– Мы с семьей любим путешествовать, новые страны – новые впечатления, ознакомление с новой культурой всегда для нас интересно. Ну и, конечно же, наш любимый Кыргызстан с его неповторимой природой. Удивительно, что на такой сравнительно маленькой территории мы можем многое найти. Зимой – лыжи, а летом – наша жемчужина Иссык-Куль. В целом мы с семьей предпочитаем активный отдых. Хороший активный отдых – залог эффективной и качественной работы.

– **Расскажите про вашу семью.**

– У меня четверо сыновей. Младшему два года, старшему девятнадцать лет. Кстати, он студент. Выбрал специальность маркетолога. Учится с большим интересом. Остальные дети учатся в школе и тоже проявляют живой интерес к нашему делу. Мы с моим супругом двадцать лет в браке, и я всегда чувствую его крепкое плечо. Я искренне ценю и благодарна за его поддержку и советы.

– **Что бы вы посоветовали новичкам в бизнесе?**

– Не искать сиюминутной выгоды, а ориентироваться на построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений с партнерами и клиентами. Главное, верить, что у вас все получится, заниматься любимым делом и быть всегда в движении. **I**

Компания Meguin имеет богатый и успешный опыт. Она была основана в 1847 году



ВЕЗИТЕ ТУРИСТОВ, САМОЛЕТЫ КЫРГЫЗСТАНА!

О больших и малых проблемах отечественной гражданской авиации говорится давно и настойчиво. Например, о том, что пассажиропоток = турпоток. Азбучная истина, не требующая доказательств. Удастся ли Кыргызстану реализовать на практике это равенство? Задачу решали на встрече двух государственных структур – авиа и туризма.



Сразу выяснилось, что Агентство гражданской авиации (АГА) имеет свою программу, а Департамент туризма – свою. «Не пора ли найти точки соприкосновения и объединиться?» – заявили специалисты. Заместитель Департамента туризма Максат Усубалиев предложил определить основные проблемы и затем рассмотреть их на Межведомственной комиссии на уровне вице-премьера страны. Так что же сегодня остро стоит на повестке дня работы туроператоров и авиаперевозчиков?

Все представители авиакомпаний КР отмечают прямую связь между развитием туротрасли и результатами предпринимаемых Агентством гражданской авиации мер по обеспечению пассажиропотока в нашу страну. Загрузка авиарейсов во многом

■ Для сведения:
стоимость
переподготовки
только одного
пилота –

50-60
тысяч долларов

зависит от активной работы туроператоров. Те в свою очередь отмечают важность модернизации аэропортов. Например, АГА поддерживает развитие горнолыжного кластера, но сегодня усилия государства больше направлены на развитие аэропорта «Тамчи». Но тот способен принимать только среднемагистральные самолеты, да еще лишь в светлое время суток. Горнолыжная база «Каракол» от Тамчи далеко. Но ведь прямо в Караколе имеется свой аэропорт. Логичнее для развития зимнего туризма заняться его модернизацией. В качестве проекта АГА уже представило этот вопрос Всемирному банку.

Не лучше обстоят дела и с другими региональными аэропортами. Так, в Нарын и Джалал-Абад когда-то летали советские люди, а теперь жители суверенного Кыргызстана и

его гости могут добраться туда только на автотранспорте.

На весь Кыргызстан – 30 самолетов и 9 вертолетов. Всего 39 воздушных судов. Но пригодны к полетам только два вертолета и 17 самолетов, причем часть из них – грузовые. Нужны деньги на ремонт воздушной техники. Но их нет. Правда, в этом вопросе все-таки наметились позитивные перемены: недавно КР и Литва обсудили возможность создания совместного предприятия по ремонту самолетов. Также посол Литвы в КР Витутас Науджас и литовская делегация выразили готовность сотрудничать в области организации стажировок и обучения в Литве летного персонала кыргызстанских авиакомпаний.

– Сегодня АГА КР испытывает острую нехватку кадров. Причина вполне объективная. С обретением суверенитета мы перешли от советской авиационной техники типа «Як», «Ту», «Ил» к технике западного образца – к «Боингам», «Аэробусам», а вот на переобучение не только всех пилотов, но и инженеров, механиков, инспекторов, бортпроводников денег так и не нашли. Для сведения: стоимость переподготовки только одного пилота – 50-60 тысяч долларов, – сказал экс-глава АГА Эрмек Омуралиев. – Да и потом, если мы даже такие кадры обучим, то как их удержать? Пора признать горькую правду: госсектор не может конкурировать с частным сектором!

Кадров не хватает, не хватает техники, не хватает современных аэропортов, не хватает денег. Не хватает многого. При этих реалиях нашему Агентству ГА сложно конкурировать с соседями, а тут еще Кыргызстан ввел налог с продаж на все международные перевозки из КР. В итоге все аналогичные рейсы из Алматы стали дешевле, чем из Бишкека.

Тимур Бутов из AVIA Travel Club возмущен, что государство обрубаёт возможность продажи авиабилетов из Бишкека. Турагентам приходится

отправлять клиентов на рейсы из аэропорта Алматы. «Вылетая оттуда, пассажиры экономят до 10-15 процентов, а то и до 30 процентов от стоимости билета. А потом нам говорят о необходимости обеспечить загрузку авиарейсов из КР?!»

По словам туроператора Эмиля Уметалиева, подобная ценовая политика при неразвитости инфраструктуры неблагоприятно сказывается и на инвестиционном климате. «С такой страной трудно торговать, из такой страны трудно экспортировать», – говорит он.

Авиация и туризм, авиация и процветание государства сегодня неотделимы во всем мире. Пассажиропоток, а значит, и развитие гражданской авиации, напрямую зависят от организации электронной продажи авиабилетов. С развитием интернет-продаж сегодня все больше пассажиров прибегают к услугам продаж авиабилетов через российский или казахстанский интернет. Отечественные авиаагентства не зарабатывают, а значит, меньше налогов оставляют государству. Поэтому назрела необходимость научиться и нам продавать авиабилеты через интернет, согласовать это с банками.

Еще хуже обстоят дела с продажами через интернет авиабилетов и турпакетов в Кыргызстан. «Вы только попробуйте за рубежом эту процедуру осуществить, – жалуются иностранные граждане. – Вот мы и выбираем другие направления».

Отечественные туроператоры говорят, что увеличить пассажиропоток невозможно, если МИД КР будет постоянно сопротивляться, отказывая групповым туристам из Ирана, Китая в упрощении визовых процедур. Например, Россия давно ввела такую практику. И никаких проблем у них нет – туристы ведут себя вполне достойно.

По словам директора авиакомпании Air Manas Сердара Эрмана, в прошлом году только из Ирана было более 500 за-

Туроператоры КР считают, что будущее отечественного туризма – за турпотоками из КНР, Индии, Ирана. В силу удаленности от моря и от Европы к нам все-таки сложно добираться среднестатистическим гражданам из дальнего зарубежья, тем более что там по соседству и своих достопримечательностей хватает

просов на посещение КР. Страна могла бы заработать 700 тысяч долларов! Но МИД КР отказал им в визе. А ведь каждый иранский турист тратит за время своего путешествия еще минимум 1,5 тысячи долларов. Кстати, Стамбул ежедневно принимает из Тегерана семь рейсов с загрузкой более 80 процентов.

Преспокойно принимает группы туристов из Китая Казахстан, а наши чиновники все время ссылаются на опасения, что китайцы заполонят наш маленький Кыргызстан.

Как говорится, не там ищут! Именно легальные туристы (а не гастарбайтеры) – наиболее ответственные и организованные граждане своих государств. Туроператоры КР считают, что будущее отечественного туризма – за турпотоками из КНР, Индии, Ирана, где достаточно много обеспеченных потенциальных туристов. В силу удаленности от моря и от Европы к нам все-таки сложно добираться среднестатистическим гражданам из дальнего зарубежья, тем более что там по соседству и своих достопримечательностей хватает. А потому все-таки оттуда сюда едут больше так называемые «рюкзачники», то есть любители приключенческого туризма. А им больше подходят дешевые лоукостеры.

Эксперт Кубат Раимов убежден, что Кыргызстану надо обратить внимание на развитие



именно лоукост-рейсов в Кыргызстан и из него. Потому что его отдаленность для путешественника из дальних стран – один из главных факторов неразвитости туризма. Этот фактор более значим, чем даже ценовая неконкурентоспособность, безопасность, здоровье и гигиена.

Мы хотим, чтобы пассажиры летали отечественными самолетами, но за сертификацию всех субъектов ГА (воздушных судов, авиазаправочных наземного транспорта, аэропортов, авиакомпаний) надо платить. Авиационная отрасль – специфическая и капиталоемкая, ей нужна поддержка государства. АГА представило Минэкономики справку о существующих в мире механизмах финансирования отрасли, но в нашей стране такой механизм не утвержден. Но ведь без всех этих процедур нашим авиакомпаниям не выбраться из «черного списка»

■ Назрела необходимость научиться и нам продавать авиабилеты через интернет



ЕС. Мы в нем уже более десяти лет! Даже безвизовый режим с 44 странами не поможет нам без этого увеличить количество авианаправлений из КР. Мы открыли свои границы, объявив безвизовый режим, но многие сотрудники международных организаций все-таки предпочитают прилетать и улетать к нам через Алматы.

По данным АГА КР, через главные воздушные ворота страны – аэропорт «Манас» – совершают рейсы 12 международных и пять местных авиакомпаний. Мы же из Бишкека можем летать в 21 город, а из Оша – в 10 городов.

В агентстве считают, что нашим гражданам поможет «Открытое небо». Один из ближайших к нам примеров – политику «Открытого неба» объявила Грузия. В результате там улучшился инвестиционный климат, значительно возросло количество международных воздушных перевоз-

чиков и количество туристов. Но в Кыргызстане «Открытое небо» законодательно не продвигается.

Вышеперечисленные проблемы – одни из основных причин 11-го места Кыргызстана в международном рейтинге туристической конкурентоспособности за 2013 год. Из всех показателей, которые учитываются при расчете этого индекса на рынке туризма (государственное регулирование, устойчивость окружающей среды, безопасность, культурное наследие и т.п.), один из худших у Кыргызстана – это авиатранспортная инфраструктура. То есть по легкости доступа воздушным путем в страну и путешествиям внутри страны КР занимает 128-е место в мире. Сравним с соседями: Казахстан на 82-м месте, а Таджикистан на 107-м.

Отечественная гражданская авиация 7 октября 2016 г. отметила 83 года! Она уже 25 лет

после развала СССР пытается преодолевать трудности, стабильно возникающие на ее пути: разработана «Дорожная карта», обозначающая пошаговые действия по выходу из «черного списка» ЕС, которая передана в Минэкономики КР; налажено тесное сотрудничество с Международной организацией гражданской авиации и с ее Евроатлантическим подразделением, с Европейским агентством по безопасности полетов и Международной ассоциацией воздушного транспорта; создана Ассоциация агентств авиатранспорта для продвижения интересов отечественных авиакомпаний.

Однако очевидно, что для обеспечения долгосрочного экономического роста Кыргызстану необходимо развитие сети воздушных сообщений и решение многих неотложных задач. Сегодня гражданская авиация ждет поддержки от государства. I

■ Через главные воздушные ворота страны – аэропорт «Манас» – совершают

рейсы 12 международных

и 5 местных авиакомпаний



Урановое наследие: НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ – РЕКУЛЬТИВАЦИЯ

 ИРИНА БАЙРАМУКОВА

Кыргызстан, Таджикистан и Казахстан после развала СССР обрели не только суверенитет, но и унаследовали все проблемы, связанные с добычей и переработкой урана.

Регион Средней Азии был его важным источником, а в результате многолетней деятельности урановых рудников образовалось значительное количество радиоактивных отходов, которые складированы в горных отвалах и хвостохранилищах в различных районах, там же было захоронено и промышленное оборудование. Все это представляет серьезную угрозу не только для экологии и водных ресурсов, но и

для устойчивого развития стран региона.

С середины 50-х годов было закрыто или законсервировано 18 горнодобывающих предприятий, в том числе четыре по добыче уранового сырья. Только в Кыргызстане сейчас хранится 145 миллионов тонн радиоактивных отходов. Кстати, европейские эксперты оценили образовавшиеся во времена активной добычи и производства урана отходы на территории республики почти в 2 млрд тонн.

Такие «расхождения» в статистике вполне объяснимы. К сожалению, в прошлом вся техническая информация, касающаяся могильников, была строго засекречена и передавалась непосредственно в органы управления в Москве. А местных полных архивов в стране сегодня нет, как нет и централизованного банка данных экологической информации по «хвостам», набора нормативных стандартов.

Во всяком случае, по данным МЧС КР, 33 хвостохранилища общим объемом 75 млн кубометров и 21 отвал объемом 620 млн кубов являются значительным фактором риска не только для нашей стра-



ны, но и Казахстана, Таджикистана, Узбекистана с прямой угрозой для жизни более пяти миллионам человек. Это связано с тем, что большинство объектов «наследия» находится в бассейнах трансграничных рек Чу, Нарын, Майлуу-Суу, Сумсар.

Также МЧС КР отмечает, что общая площадь территорий, подвергшихся в той или иной степени радиоактивному загрязнению, уже достигла в нашей республике 6 тысяч гектаров! За последние годы резкая активизация оползневых процессов и ежегодные влияния селевых, эрозионных явлений на ряде хвостохранилищ при ограниченном выделении

средств на ремонтно-восстановительные работы, отсутствия планомерной эксплуатации привели к их аварийному состоянию.

Для стабилизации ситуации ежегодно из республиканского бюджета выделяют весьма скромные финансы. Так, в 2013 году на проведение аварийно-восстановительных и проектно-изыскательских работ на опасных объектах в бюджете КР было заложено всего 400 тысяч долларов. Еще меньше было в 2014 году. При этом, как сообщили в МЧС, в 2015 году на выполнение аварийно-восстановительных работ на хвостохранилищах направили 19,5 млн сомов, тогда как по плану на эти цели было предусмотрено 24,6 млн сомов, что тоже было недостаточно.

В итоге хвостохранилища и защитные дамбы под влиянием природных процессов и антропогенных воздействий продолжают разрушаться. Так, рудник «Каджи-Сай» подвергается размыву паводками и селями, которые с завидным постоянством приводят к выносу радиоактивных материалов на поверхность вблизи озера Иссык-Куль. Это один из потенциальных загрязнителей не только южного побережья, но и всего Иссык-Кульского биосферного заповедника. Хвостохранилища Каджи-Сая содержат более шестисот тысяч кубических метров радиоактивной массы, которая может попасть в озеро.

– Пока все внимание государственных мужей приковано к многострадальному Кумтору, от возможных мелких утечек урановых отходов из разрушающегося хвостохранилища, оставленного без присмотра, продолжает исходить угроза радиационного заражения, – говорит координатор проектов САМР-Ала-Тоо Аида Гареева, показывая фотографию очередного селя. – Кто угодно и в любое время может проникнуть на его территорию и даже простыми инструментами сможет производить раскопки.

В 2010-2012 гг. на рекульти-

вацию радиоактивных могильников в поселке Каджи-Сай Евросоюз и ЕврАзЭС выделили 42 млн долларов. Непосредственно Россия заложила в смету еще 37 млн долларов. На эти средства в республике пытались запустить многоэтапную программу нейтрализации угроз, исходящих от наиболее проблемных хвостохранилищ. Сейчас реализовать проект готовится «Росатом».

В расположенном же на территории Джумгальского района Мин-Куше, где был добыт уран для первой советской ракеты, сегодня ситуация потенциально не менее опасная. В этом районе расположено четыре хвостохранилища и четыре отвала с отходами бывшего уранового производства общим объемом свыше двух миллионов кубов.

В реестре МЧС КР особо опасными выделены хвостохранилища «Туюк-Суу» и «Талды-Булак». Установлено, что на «Туюк-Суу» наибольшую угрозу в настоящее время представляет риск разрушения северной дамбы и обводного канала, которое может прои-

■ В 2013 году на проведение аварийно-восстановительных и проектно-изыскательских работ на опасных объектах в бюджете КР было заложено всего

400 тысяч долларов

В реестре МЧС КР особо опасными выделены хвостохранилища «Туюк-Суу» и «Талды-Булак». Установлено, что на «Туюк-Суу» наибольшую угрозу в настоящее время представляет риск разрушения северной дамбы и обводного канала, которое может произойти в результате землетрясения, схода оползней, возникновения селей, прохождения паводков по руслу реки. Еще в 1995 г. в соответствии с предложениями проекта ТАСИС было рекомендовано перенести эти хвостохранилища на новые участки, которые выглядят достаточно подходящими для размещения отходов на их территории

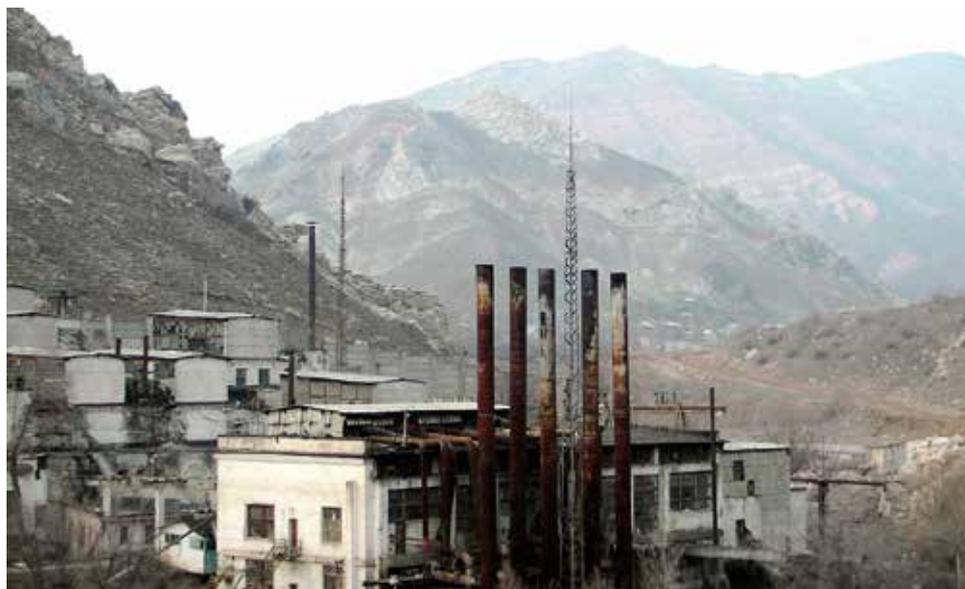
зойти в результате землетрясения, схода оползней, возникновения селей, прохождения паводков по руслу реки. Еще в 1995 г. в соответствии с предложениями проекта ТАСИС было рекомендовано перенести эти хвостохранилища на новые участки, которые выглядят достаточно подходящими для размещения отходов на их территории. Но дальше рекомендаций дело не пошло.

На поверхности же хвостохранилища «Талды-Булак», расположенного в 12 км от поселка Мин-Куш, имеются пониженные участки, защитный слой на некоторых из них разрушен. В аварийном состоянии находится система водоотвода паводков и селевых потоков, которую необходимо восстанавливать для предотвращения разрушения самого хвостохранилища.

Хвостохранилища «Дальнее» и «Как» расположены на расстоянии 11 км от поселка Мин-Куш рядом друг с другом, там аккумулируются паводковые воды. Поверхность хвостохранилища «Как» частично поросла травой, и здесь местные жители выпасают скот. Для обеспечения безопасного содержания хвостохранилищ необходимо соорудить систему водоотвода и устройство защитных покрытий.

В 2000 году специализированным проектным институтом ВНИПИпромтехнологии Минатома Российской Федерации по запросу кыргызского правительства было выполнено технико-экономическое обоснование на проектирование комплекса реабилитационных и рекультивационных мероприятий для хвостохранилищ Мин-Куша. Однако общие масштабы проблемы не позволяют только собственными силами решить ее. Требуется привлечение дополнительных ресурсов. В 2018 году при поддержке РФ в Мин-Куше начнется масштабная рекультивация.

Сегодня непосредственно в городской черте Майлуу-Суу расположены 23 хвостохранилища и 13 горных отвалов



Правительство КР уже многие годы активно сотрудничает с донорским сообществом, которое оказывает содействие в решении проблемы и предоставляет поэтапную помощь в выполнении срочных восстановительных и рекультивационных работ на наиболее опасных участках

■ Сегодня непосредственно в городской черте Майлуу-Суу расположены 23 хвостохранилища и 13 горных отвалов

лов. Согласно карте сейсмического районирования КР, этот район относится к зоне высокой сейсмичности, в пределах которой возможны землетрясения с магнитудой свыше 7 баллов, способные спровоцировать сход крупных оползней, которые в свою очередь могут разрушить хвостохранилища или перекрыть русло реки Майлуу-Суу. В 2005 г. для решения проблем, связанных с урановыми хвостохранилищами в Майлуу-Суу, по проекту Всемирного банка «Предупреждение чрезвычайных ситуаций» было направлено 11 млн долларов. В течение последующих трех лет при финансовой поддержке программы ВБ в районе города проводились работы по отводу поверхностных и дренажных вод, очистке дренажных каналов, сооружены селеотводящие конструкции и выпол-

нены противопаводковые мероприятия. Уже в 2017-м МЧС КР приступит в Майлуу-Суу к полномасштабной рекультивации хвостохранилища.

Согласно данным МЧС КР, за прошлый год также для реализации МГЦП ЕврАзЭС было перечислено 2,2 млн сомов. Эти средства были направлены на очистку селеотводных и водоотводных каналов, канав, очистку селеприемников, устройство и ремонт водоотводных каналов, устройство и восстановление технологических дорог, закрытие выхода шахты, восстановление защитных покрытий хвостохранилищ, строительство защитных дамб.

Кыргызстан призвал оказать содействие в решении проблемы урановых хвостохранилищ международное сообщество. Так, по данным МИД, в прошлом году на обзорной конференции государств – участников Договора о нераспространении ядерного оружия в Нью-Йорке делегация КР сообщила о важности рассмотрения этой проблемы и подняла вопрос об экологических последствиях добычи урановых руд.

С этой же целью Правительство КР уже многие годы активно сотрудничает с донорским сообществом, которое оказывает содействие в решении проблемы и предоставляет поэтапную помощь в выполнении срочных восста-

новительных и рекультивационных работ на наиболее опасных участках.

В мае нынешнего года Комиссия по экономическим вопросам (КЭВ) при Экономическом совете СНГ, призванная укреплять интеграционное сотрудничество в Содружестве, в числе прочих вопросов рассмотрела ход реализации Межгосударственной целевой программы «Рекультивация территорий государств, подвергшихся воздействию уранодобывающих производств», внесение изменений в нее. Ее заказчиками выступили Госкорпорация по атомной энергии «Росатом» и Федеральное медико-биологическое агентство России, Министерство энергетики Казахстана, МЧС Кыргызстана, Министерство промышленности и новых технологий Таджикистана. Эта программа предусматривает проведение комплекса необходимых работ на хвостохранилищах в Каджи-Сае и Мин-Куше, в Табашаре (Таджикистан).

По словам представителя КР в Евразийском экономическом союзе Усена Усупова, эта программа начала реализовываться в 2013 году, однако в связи с прекращением существования ЕврАзЭС было принято решение продолжить реализацию программы в рамках СНГ. Ее первый этап, включающий выполнение научно-исследовательских и проектно-изыскательских работ, проектирование последующих работ, экспертизу в госорганах Кыргызстана и Таджикистана, подготовку нормативных и правовых методических документов, в нынешнем году завершается. В ходе второго этапа, планируемого на 2017-2018 годы, планируется проведение рекультивационных мероприятий, включая ликвидацию объектов, дезактивацию, долговременную изоляцию и захоронение радиоактивно загрязненных материалов, отходов.

После перехода программы из ведения ЕврАзЭС в компетенцию СНГ все последова-



■ Проблемы радиационной безопасности в КР занимают МЧС, Госэкотехинспекция и ряд других организаций, а Министерство экономики определено уполномоченным государственным регулирующим органом по проекту Международного агентства атомной энергии (МАГАТЭ)

тельные решения по ней утверждаются на уровне глав правительств стран Содружества. Взносы государств-участников определены в следующих размерах: 75 процентов финансирования берет на себя Россия, 15 – Казахстан, по 5 процентов – вклады Кыргызстана и Таджикистана. Усен Усупов убежден, что на основе этой программы нарабатывается важный опыт межгосударственного сотрудничества, который может оказаться востребованным на пространстве СНГ, где находится еще немало подобных зон повышенного экологического риска.

Также намерен обезопасить урановые отходы в Кыргызстане и Евросоюз. Представитель ЕС Жозе Мота рассказал, что еще в декабре 2013 года была принята резолюция



ООН с призывом к международному сообществу помочь странам ЦА решить проблему радиоактивных отходов. Был создан Международный фонд экологической реабилитации

с целью аккумуляции финансовых средств на эти цели, и на первом этапе ЕБРР выделил 16,5 млн евро.

По словам представителя ЕБРР Мартина Андерсона, намечены мероприятия в рамках общего экологического проекта трех стран региона – Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана. В него вошли три пункта в КР: Мин-Куш, Шекафтар и Майлуу-Суу. В апреле 2015 г. в поселке Шекафтар Ала-Букинского района Джалал-Абадской области была начата разработка ТЭО, рассчитанная на два года. В настоящее время, по словам заместителя директора Департамента по ядерной безопасности ЕБРР Балтазара Линдауэра, Евросоюз в рамках проекта совместно с правительством КР прорабатывают правовую сторону документа. А с июля 2017 г. в рамках Фонда ЕБРР должна начаться уже практическая реализация проекта экологической реабилитации в поселках Мин-Куш и Шекафтар.

В июне этого года в Кыргызстан приезжали представители Европейской комиссии и заявили, что Проект радиоактивных могильников имеет долгосрочную перспективу, которая может продлиться неопределенное время.

Но доноры не могут охватить все проблемы, связанные с фактическим и потенциальным риском в связи с текущей ситуацией с урановым наследием, и рекультивировать все хвостохранилища и отвалы. По утверждениям экспертного сообщества, чтобы держать эту проблему под контролем, Правительство КР должно ежегодно выделять 400-600 млн сомов (при нынешнем курсе доллара), в том числе и на проведение самостоятельных реабилитационных работ, которые в настоящее время не ведутся вообще. Постоянно проигрывая по времени, мы рискуем привести страну к экономическому, социальному или экологическому кризису, к угрозе здоровью и благосостоянию населения. I



День поля

📖 ВЛАДИМИР РУДЕНЧЕНКО

В этом году демонстрационное поле фермера Сокулукского района Нурбека Усеналиева, раскинувшееся на 22 гектарах, недалеко от стратегической автомагистрали, ведущей в Бишкек, поразило воображение. Огромные увесистые клубни сахарной свеклы виртуозно убирал по конвейерному серпантину компактный чудо-комбайн, обладающий хорошей маневренностью. На его работу зачарованно смотрели все участники осеннего праздника – праздника урожая, праздника сбывшихся надежд.

День поля отмечается в нашей республике третий год, но таких масштабов, скопления людей, соотечественников, приехавших взглянуть на результаты возрождения свекловодства, еще не было. Более трехсот человек собрались в Военно-Антоновке (в прошлом году – в два раза меньше), здесь были и ветераны-аграрники, и семеноводческие компании, и производители современной сельхозтехники, удобрений, лабораторий по анализу почвы, ученые, представители Минсельхоза, а также Федерации органического движения Bio KG.

Многих организаторов

«Полевого дня» мы хорошо знаем. Это прежде всего акционерная компания «Каинды-Кант», «Стандарт агросервис», ОсОО «Бай-Жер», российский «Агрохим» из Щелково, Центральная специализированная контрольно-токсикологическая лаборатория при Департаменте химизации и защиты растений Минсельхоза, а также наши давние партнеры – Германское общество по международному сотрудничеству и TES-Центр.

Айнагуль Насырова, председатель правления этого центра, в котором можно получить консультации специалистов, гибридные семена сахарной свеклы и других культур, познакомиться с новыми технологиями их возделывания, рассказывает:

– Выращивать сахарную свеклу – дело очень трудоемкое, затратное. Вспомните, как во времена Советского Союза городское население помогало убирать урожай колхозникам: вручную выкапывали клубни, грузили на машины. Нынче все делает «умная» техника, оснащенная бортовыми компьютерными программами, в которых рассчитана дозировка семян на каждый квадрат сева, применяется капельное

орошение, контролируется вегетационный период полевых работ.

По ее словам, не каждый фермер сегодня решится расширить свое поле семенами сладкого корня. Хлопот не оберешься: надо соблюдать севооборот, защищать свеклу от болезней, пропалывать и «подкармливать» клубни. Но главное, что останавливает наших полеводов, это негативный опыт общения с акционерами сахароперерабатывающих комбинатов. Раньше в Кыргызстане их было шесть, сегодня на плаву один – ОАО «Каинды-Кант».

Нынешние хозяева оказались куда рачительнее и дальновиднее, чем прежние. Составили грамотные бизнес-проекты, получили кредиты, подписали меморандумы с производителями сахарной свеклы. Они намерены не только обеспечить весь Кыргызстан собственным высококачественным сладким продуктом, но и заняться его экспортом в страны Евразийского союза и даже дальнего зарубежья. Гляжу на этих предпринимателей-энтузиастов и верю: у них все получится!

Люди обладают необходимыми знаниями, умело используют ресурс, данный нашей стране самой природой: Чуйская долина, где раньше гордились своим урожаем сахарной свеклы, а ее семена отправляли во все республики СССР, – лучшее место для выращивания сладкого корня, климат самый подходящий. А благодаря новым технологиям селекции удалось улучшить целый ряд качественных показателей сахарной свеклы. В перспективе можно ожидать новых селекционных достижений, ведь ученые-аграрники взяли на вооружение биотехнологии, а также генную инженерия.

...Неужели мы из страны, завозящей сладкий продукт, в том числе производимый из тростника, вновь обретаем «сахарную» независимость? Вернем себе имидж производителей? Хотелось бы. **1**

■ Люди обладают необходимыми знаниями, умело используют ресурс, данный нашей стране самой природой

АГРОБИЗНЕС НА ЮГЕ

📖 ВЛАДИМИР РУДЕНЧЕНКО



Женщины одарены великой силой любви и соперничества. Они активно преображают мир, вносят в жизнь гармонию, яркие краски, в трудные времена возвращают веру и надежду.

Текущую экономическую ситуацию не назовешь легкой: кризис ощущается всюду, пробрался он и на сельскохозяйственные предприятия, возглавляемые женщинами. Перед ними стоит вопрос: куда продавать выращенное? По какой стоимости?

Самая уважаемая на юге нашей страны бизнес-ассоциация, объединяющая сельхозпроизводителей и переработчиков сырья, – ААК «Жер Азыгы». Ее с 1998 года возглавляет Азиза Юлдашева. Она считает, что у предпринимательства нет ни национальности, ни различий в гендерной политике. Главное – профессионализм. Необходимо создать в агробизнесе рыночную среду, соответствующую международному уровню, и тогда можно смело рассчитывать на увеличение экспорта.

Азиза вспоминает страшный июнь 2010 года, когда в результате межэтнических столкновений с южного рынка ушли инвесторы, крупные импортеры. В итоге многие отечественные компании тогда оказались на грани банкротства. В то время и родилась мысль объединить предприятия, возглавляемые женщинами. Им нужно было не только кормить детей и восстанавливать разграбленное, но и остудить разгоряченные головы мужей, призвать их к созиданию.

– Я взглянула на ситуацию другими глазами, – вспоминает А. Юлдашева. – Стала вникать

в суть дела, поставила перед собой три задачи: защита прав бизнесменов, расширение доступа к финансовым ресурсам, налаживание связей аграриев внутри страны и с коллегами из Ферганской долины. На это ушли долгие два года. С помощью доноров организовали краткосрочные курсы по бизнес-планированию, помогали готовить швей, поваров, нянь, домработниц, чтобы женщины могли найти работу по востребованным специальностям. Наладили связи с кадровым агентством.

Женщины учились торговать, стали участвовать в выставках и ярмарках за пределами страны. Агропромышленная ассоциация «Жер Азыгы» взяла на себя заботу о доставке женщин из отдаленных Чон-Алайского района Ошской области и Токтогульского Нарынской области в центр, чтобы они могли выгодно реализовать свою продукцию. Пятьсот женщин смогли приобрести качественные семена и средства производства на новый сезон, еще столько же прошли обучение на тренингах по новым технологиям.

ГДЕ НАШИ ЗЕМЕЛЬНЫЕ НАДЕЛЫ?

С грустью моя собеседница рассказывает о дискриминации прекрасной половины человечества в Кыргызстане. Южные регионы, как известно, густонаселенные, земли мало, при разделе имущества выдавали по шесть соток на каждого человека. Мужчина, как глава семьи, присваивал себе все земельные доли домочадцев. Потом в завещании упоминал сыновей, а дочерей оставлял ни с чем. У женской половины не было залогового имущества,

чтобы взять кредит и открыть свое дело – отец с ними не делился.

Патриархальные ценности и гендерные стереотипы тянули назад. Сама собой пришла идея добиться во что бы то ни стало финансовых ресурсов, которые можно получить без залога. Сегодня подобный проект уже реализуется с помощью Азиатского банка развития. Посредниками выступают владельцы складов сельхозсырья, гарантирующие банкирам возврат ссуд под залог продуктов питания.

К сожалению, женщины вынуждены заниматься тяжелым физическим трудом, они на поле с кетменем в любую погоду. Большинство мужчин трудоспособного возраста сейчас на заработках в российских городах. Оставшимся дома соотечественникам остро не хватает знаний по севообороту, опыта переработки сельхозпродукции, новых современных технологий возделывания сельхозкультур, таких как, к примеру, капельное орошение.

Для решения этих и других проблем ААК «Жер Азыгы» вступила в члены женского форума «Курак». Теперь они объединились с представительницами, ведущими бизнес не только в сельском хозяйстве, но и в других отраслях экономики. Вместе легче осваивать новое, бороться за свои права. Ведь женщины южного региона занимаются приграничной торговлей, а в Общественное объединение «Курак» входят труженицы сопредельных стран – Таджикистана, Узбекистана, Китая. Вся надежда на открывшийся интегральный потребительский рынок стран – участниц Евразийского экономического союза – России, Беларуси, Казахстана и Армении. I

■ Азиза Юлдашева убеждена: если поддерживать друг друга, не бояться, что трудности сломят, а настойчиво идти выбранным путем, то в Кыргызстане всегда будут и стабильность, и экономический рост



Хиба Тахбуб,
менеджер ВВ

НОВАЯ ПРОФЕССИЯ: СПЕЦИАЛИСТ ПО ГОСЗАКУПКАМ

ВЛАДИМИР РУДЕНЧЕНКО

Эффективное управление казенными деньгами у всех на слуху, особенно сегодня, в период экономического кризиса в странах – партнерах Кыргызстана по Евразийскому союзу. Налогоплательщики хотят знать, куда уходят перечисляемые ими в бюджет средства, контролировать расходы народной казны.

Ежегодные закупки министерствами и муниципалитетами товаров и услуг часто критикуют в обществе, указывая на коррупционные проявления. Люди вполне законно хотят видеть результат эффективного использования государственных капиталов. И здесь есть о чем волноваться. Ежегодные торги выливаются в приличную сумму – 10-20 процентов ВВП, это огромные деньги, вторая статья расходов бюджета страны (после заработной платы). Во всем мире за такие предложения идет жесткая конкуренция среди поставщиков: гарантированный правительством заказ – дело весьма выгодное, дающее возможность бизнесменам избежать многих непредсказуемых в рыночных отношениях рисков.

Но беда в том, что в республике нет квалифицированных специалистов по госзакупкам. Вузы их не готовят. При этом особенно нуждается в получении знаний по государственным торгам периферия. Поэтому в Учебном центре Минфина при технической и грантовой поддержке Всемирного банка разработали дистанционный онлайн-курс по госзакупкам.

Специалисты Всемирного банка, работающие в европейских странах и республиках Центральной Азии, рассказали много интересного. Так, ме-

■ В Новой Зеландии, где очень высокие доходы населения, у закупочных организаций существует 180 функций, там с 2008 года казна сэкономила свыше 350 млн долларов. В США два вида закупок: гражданские и военные, ими занимается федеральный орган по политике занятости

неджер ВВ госпожа Хиба Тахбуб сообщила, что дистанционное обучение шагает по миру с 2013 года, начав свой путь в Австрии. Благодаря ему правительства ряда стран экономят бюджетные деньги, кроме того, электронный курс поставил надежный барьер коррупционерам.

Обучают дистанционно везде по-разному. К примеру, в Южной Корее – централизованно из Сеула, в Южной Америке курсы для закупочных организаций готовят частные компании, но везде придерживаются определенных неизблемых принципов: продажа идет прозрачно, в электронном виде, за ней могут наблюдать в режиме онлайн все желающие.

Касаясь положения с дистанционным обучением в Кыргызстане, госпожа Хиба Тахбуб отметила, что наша республика в последние годы заметно продвинулась вперед. Подготовленные в Учебном центре специалисты стали стратегическими партнерами для правительства. Особое внимание уделяется местным покупающим компаниям, а чтобы они не уводили деньги за границу, за этим следит Госслужба финансовой разведки.

При проведении тендеров гостя посоветовала акцентировать внимание на приобретении безопасной для экологии нашего горного края продукции, чтобы не засорять окружающую среду, рекомендовала не жалеть средств для дальнейшего развития дистанционных курсов. I





СМОТРИТЕ НА КАНАЛЕ

РОССИЯ

РТР

**ВЕСТИ БИШКЕК –
ПЕРВЫЕ О ГЛАВНОМ!**

Как Китай ГОТОВИТСЯ ДЕЛИТЬ ВОДУ рек

Программа КНР по развитию западных территорий и переселению населения (ханьцев) из центральных и южных регионов страны на полупустынные северо-западные территории грозит обезводить Казахстан и российскую Сибирь. Пекин настроен вести переговоры о трансграничных реках с максимальной для себя выгодой. А выгода эта в том, чтобы оставлять на своей территории до 90 процентов всего стока.

Политика Пекина в Синьцзян-Уйгурском автономном округе с конца 90-х годов проводится в соответствии со стратегической концепцией «Большое освоение запада». Данная стратегия рассчитана до 2050 года, и ее практическая реализация разделена на три этапа. К настоящему моменту полностью ре-

ализован первый этап (2001–2010 гг.), по итогам которого экономики западных провинций достигли первичного уровня индустриализации и среднегодового роста ВВП в 10 процентов. На втором этапе (до 2030 г.) приоритет отдается модернизации промышленности. Третий этап (до 2050 г.) предусматривает соз-

дание современных производств с высоким содержанием новейших достижений науки и техники.

Но главное – это человеческий капитал, который активно переселяется из центральных и южных районов Китая в СУАР. До недавнего времени данный регион был малонаселенной окраиной КНР, где жили в основном этнические уйгуры, казахи и немногочисленные ханьцы. Но за последние 15 лет население СУАР увеличилось более чем в 20 раз и составляет около 25 миллионов человек (из которых половина – этнические ханьцы).

На многочисленных реках региона, берущих начало на территории КНР и далее протекающих через терри-



■ Все попытки договориться даже в двустороннем формате наталкиваются на перманентное затягивание Китаем процесса переговоров

торию Казахстана в Россию, в том числе и на Черном Иртыше, являющемся основным «донором» Иртыша, были построены водоотводы и дамбы. В СУАР уже введены или готовятся к сдаче в эксплуатацию 17 водохранилищ. Построена крупнейшая в регионе ГЭС «Цяобатэ», до 2020-го Пекин планирует построить еще несколько крупных гидрообъектов на Иртыше.

Вода направляется в основном на цели орошения активно осваиваемых целинных земель. Был построен канал к городу Карамай, где будет добываться нефть. Если Китай осуществит свои промышленные планы, то находящиеся в Казахстане Бухтарминское и Шульбинское водохранилища могут остаться без воды. Озе-

ро Зайсан столкнется с угрозой исчезновения. По мнению казахстанских экспертов, водный план Китая обернется для республики экономической и экологической катастрофой.

К слову, дебет Черного Иртыша на китайской территории составляет 9 кубических километров воды в год. При этом Китай официально заявил о том, что будет отбирать ежегодно 6 кубических километров воды. Однако, судя по анализу проектных мощностей гидротехнических сооружений, которые уже построены (или планируются к строительству) в Каратайском уезде СУАР КНР, отбор воды может достичь примерно 8 кубических километров. То есть практически весь сток.

Вторая крупная трансграничная река Или – также на грани исчезновения. Ее вода нужна Китаю для культивации в СУАР хлопка и зерна.

Кроме того, растущее население региона требует увеличения потребления питьевой воды и энергии. Для этого на притоках Иртыша и Или строятся водохранилища, плотины и ГЭС.

В Казахстане уже отмечается исчезновение пойменных лугов вдоль Иртыша, что крайне негативно отражается на сельскохозяйственной отрасли ряда областей страны.

Аналогичные проблемы появились ниже по течению рек на территории России. Так, строительство нового ирригационного канала Хайлар – Далайнор, который дополнительно забирает из Иртыша не менее одного кубического километра воды в год, привело к началу процессов опустынивания Омской области России. Там уже отмечают исчезновение некоторых видов флоры и фауны в заповедниках.

По сути, проблема постепенного снижения уровня воды в трансграничных реках начала формироваться с начала 90-х годов. Казахстан предпринимает попытки урегулировать водную проблему с 1994 г. В 2001 г. была создана казахстанско-китайская со-

вместная комиссия по использованию и охране трансграничных рек. Однако результата пока достигнуто не было. Комиссия обсуждает обмен данными по химическим показателям воды и как предупреждать стихийные бедствия во время весенних паводков. Но тема справедливого водораздела остается на повестке дня.

Дело в том, что Пекин отказывается присоединиться к Хельсинкской конвенции по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер и к Конвенции о праве несудоходных видов использования международных водотоков. Она предусматривает коллективные переговоры всех стран, находящихся по стoku реки. Но КНР предпочитает, затягивая ратификацию Конвенции, вести диалог с каждой из сторон в отдельности. Так происходит и с Казахстаном, так же ведется диалог и с Москвой. Пекин предпочитает не уведомлять своих партнеров о строительстве того или иного объекта на трансграничных реках, которые предусматривают уменьшение стока.

Все попытки договориться даже в двустороннем формате наталкиваются на перманентное затягивание Китаем процесса переговоров. Причем происходит это в весьма нетривиальной форме. Китайская делегация то бумаги в Пекине забывает (если переговоры происходят на территории других государств), то ее переговорщики срочно «заболевают» и некому вести диалог. То они «ждут указания» из центра, а в центре все очень заняты.

Кроме того, Пекин предлагает весьма занятное «справедливое разделение» – по численности проживающего вдоль трансграничных рек населения. Так, к примеру, китайцы предложили поделить сток по реке Улькен Уласты, которая разделяет территории Казахстана и Китая (переговоры по ней ведутся с 2004 г.). Вдоль этой реки на территории КНР проживают более

100 тысяч жителей, на территории Казахстана – от силы пара сотен. Естественно, что при подобном подходе к разделению стока рек ни Казахстан, ни Россия спор не выиграют.

Есть еще один интересный нюанс.

После Казахстана и России под удар может попасть вторая по густоте населения страна мира – Индия. Пекин все время обдумывает проект по повороту рек с юга на север – переброски водных ресурсов Тибетского автономного района (ТАР) в Западный Китай. Учитывая, что ТАР – один из основных доноров крупнейших трансграничных рек региона (Хуанхэ, Янцзы, Меконг, Салуин, Брахмапутра, Инд и Сатледж), не исключено, что и Индия в ближайшие годы может столкнуться с дефицитом воды. В настоящее время Пекин уже реализует проекты по строительству двух гидросооружений: Чжикун на реке Лхаса (одна из рек, питающих Брахмапутру) и Шицюаньхэ, расположенных в верхнем течении реки Инд.

Кроме того, КНР планирует соорудить крупнейшую в мире плотину Great Bend на одном из пяти основных при-

токов Брахмапутры – реке Ярлунг-Цангпо. И так же, как в ситуации с Казахстаном и Россией, Пекин не обсуждает проблемные вопросы использования трансграничных рек на высшем уровне. Несмотря на инициативы индийской стороны по запуску переговорного процесса по ТГР и созданию совместной комиссии, китайские власти под различными предлогами оттягивают рассмотрение этой инициативы.

По сути, сегодня КНР, ничуть не стесняясь, ворует воду. Отказ Китая присоединиться и к Хельсинкской конвенции, и к Конвенции о праве несудоходных видов использования международных водотоков выглядит демонстративной насмешкой над международным законодательством, а желание решать вопрос по регулированию трансграничных водотоков исключительно на двусторонней основе – вполне удачной попыткой затянуть процесс переговоров до окончания фазы основного промышленного строительства на территории Поднебесной. То есть вполне возможно, что и обе конвенции КНР ратифицирует этак к 2025-2030 гг. И тог-

да же согласится вести диалог со всеми заинтересованными в воде сторонами, включая Индию, Россию и Казахстан. В Пекине, видимо, прекрасно осознают, что к тому моменту делить уже будет просто нечего: оставшегося объема стока вряд ли хватит для обеспечения населения ниже по течению даже питьевой водой, не говоря уже о сельскохозяйственных и иных нуждах. Однако КНР до этого дела нет.

В связи с этим РФ, РК и всем странам, реки которых начинаются в Китае (Индия, Казахстан, Россия, Пакистан, Бангладеш и Непал), сегодня необходимо активнее вовлекаться в переговорный процесс по согласованию «общего тона разговора» с Поднебесной и искать действенные механизмы воздействия на политику Пекина в водном вопросе. В противном случае не исключено, что подобные методы «дележки по-китайски» в самое ближайшее время могут привести к тому, что Пекин начнет использовать водные ресурсы в качестве инструмента шантажа стран, находящихся ниже по течению трансграничных рек. И прежде всего под удар попадает Казахстан. I

■ Крупная трансграничная река Или – также на грани исчезновения



Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и ЕС продолжают реализацию программы по модернизации общественной инфраструктуры в Кыргызской Республике.

Модернизация электроснабжения Оша



Новый проект будет реализован в южном регионе. Внимание обращено на энергосектор. Предполагается модернизировать систему передачи электроэнергии для обслуживания Оша и Баткена. Ожидается, что более 400 000 человек будут пользоваться преимуществами усовершенствованной системы.

При реализации проекта «Ошэлектро» установит современную систему контроля и учета энергоснабжения – около 18 500 счетчиков. Также усовершенствует низко- и средневольтную систему передачи электроэнергии, что позволит значительно снизить уровень потери электроэнергии.

Для реализации проекта ЕБРР предоставит кредит в размере 4 млн евро, дополнительно к гранту в размере 1 млн евро от Инвестиционного фонда для Центральной Азии (IFCA), созданного ЕС.

Также банк профинансирует проект технического со-

трудничества, включающего предварительное исследование проекта, поддержку в реализации проекта и программу корпоративного развития для энергокомпании, что позволит укрепить ее финансовые показатели.

Директор ЕБРР по Центральной Азии Нил Маккейн отметил: «Энергосектор в Кыргызской Республике испытывал недостаток финансирования, и реформы были приостановлены в течение не-

скольких лет. Но в последние годы мы стали свидетелями положительных преобразований, которые позволили ЕБРР предоставить финансовую поддержку для нашего первого проекта в энергосекторе. Этот проект не только позволит «Ошэлектро» профинансировать необходимые усовершенствования, но и предоставит доступ к надежному электроснабжению для множества людей».

Глава отдела сотрудничества делегации ЕС в Кыргызской Республике Йоханнес Мадсен подчеркнул: «Данный проект – замечательный пример сотрудничества между Европейским союзом и финансовыми институтами. Он позволил европейским налогоплательщикам эффективно реагировать на наиболее острые нужды инфраструктуры энергоснабжения в Кыргызстане. В результате появилась возможность предоставления более надежного и устойчивого электроснабжения для населения».

Генеральный директор ОАО «Ошэлектро» Дыйканбай Даминов сказал:

«Сектор энергетики является одним из важнейших секторов экономики Кыргызстана. Наш проект включает в себя установку «умных счетчиков» и инвестиции в низковольтные линии с целью их модернизации на юге республики. Это поможет ОАО «Ошэлектро» не только снизить потери электроэнергии, но и предоставить стабильное электроснабжение населению и частному сектору». I

■
Более
400 000
человек будут
пользоваться
преимуществами
усовершенствованной
системы

На сегодняшний день ЕБРР инвестировал около 630 млн евро в Кыргызскую Республику. Помимо развития частного сектора, банк реализует программу улучшения в области предоставления услуг для общественности в таких сферах, как водоснабжение, электричество и транспорт. В этих сферах ЕБРР обычно сотрудничает с международными донорами (такими, как ЕС) и поддерживает как улучшение инфраструктуры, так и программы корпоративного развития на государственных предприятиях



КТО ЗНАЕТ, КУДА МЫ ИДЕМ



Этим вопросом задались молодые участники Экономического клуба, очередное заседание которого было посвящено аналитическому пространству нашей республики, точнее, его отсутствию.

 ВЛАДИМИР РУДЕНЧЕНКО

Молодые люди озабочены деятельностью депутатов Жогорку Кенеша, исполнительной власти, местной администрации. В усло-

виях, когда Кыргызстан стремится определить свой собственный путь развития, возрастает роль экспертов. Но их деятельность не приносит никаких дивидендов. Среда, в которой рождаются смелые идеи и мысли, совершенно не изучена. В связи с этим молодые люди задают вопрос: способно ли аналитическое пространство в Кыргызстане обеспечить будущее развитие страны?

Никто не несет ответственности за экономические прогнозы, а они часто не сбываются. Эксперты, которых так часто приглашает правительство, честно делают свою работу (ведь это специалисты в каждой отдельной отрасли), получают солидный гонорар и уезжают домой. Они озабочены лишь тем, чтобы досконально выполнить все пункты, прописанные в соглашениях и контрактах.

Настоящий анализ экономического положения в нашей стране – профессиональный, с цифрами, подсчетами и выводами – не проводит никто. И идем мы с закрытыми глазами неведомо куда, не представляя не только своего реального будущего, но и настоящего. С высоких трибун зачастую звучат общие слова и декларации, которые отнюдь не помогают достичь целей, намеченных в Национальной стратегии устойчивого развития страны.

Этот важный для нас документ, как и среднесрочные, и краткосрочные правительственные программы, никто не анализировал на предмет качества, пригодности и сво-

временности. Что такое, к примеру, «устойчивое развитие»? И имеет ли оно место в рыночной экономике?

Авторский доклад сделал участник проекта Центра общественных технологий Евгений Бадиловский. «Нам и нашим детям жить в этой стране, мы не можем равнодушно наблюдать за происходящим, – отметил Евгений, – нужно выбрать технологию аналитического исследования, их множество в мире, предстоит разобраться, чего мы ждем от жизни? Новых знаний, идей?»

По словам Е. Бадиловского, для аналитической работы обязательно нужен заказ-

ные объединения, – жизнь и работа в конкурентной среде в связи с вступлением Кыргызстана в Евразийский экономический союз. Кто сказал, что мы удерживаем завоеванные позиции? Кто анализировал это с карандашом в руках? Выяснилось: никто. Молодежь уверена: существующие сегодня в государстве инструменты, которыми пользуются чиновники, необходимы им только для того, чтобы оправдать уже принятые решения. А к чему они привели? Вряд ли госаппарат задумывается над этим.

Критиковали молодые члены Экономического клуба и

По словам Е. Бадиловского, для аналитической работы обязательно нужен заказчик. Кто он? Государство? Или министерства и общественные институты, которые преследуют лишь свои узковедомственные цели? А кто станет оплачивать работу аналитиков, нелегкую и довольно длительную?

чик. Кто он? Государство? Или министерства и общественные институты, которые преследуют лишь свои узковедомственные цели? А кто станет оплачивать работу аналитиков, нелегкую и довольно длительную?

Функция аналитического пространства должна быть одна: качественное решение проблем. Гражданское общество ждет от экспертов рекомендаций властным структурам, чтобы не получилось так, как всегда: много шума и дыма, а цель так и не достигнута.

Вторая проблема, которую предлагают решить молодеж-

работу иностранных консультантов, которые взялись помочь Кыргызстану строить демократическое общество, не зная и не учитывая при этом национального менталитета. Разве у нас нет своих консультантов-специалистов? Народные бунты, митинги красноречиво показали, что нам не нужны советы иностранцев.

Молодые специалисты предложили посмотреть на кризис, о котором все говорят, как на предоставленную возможность проявить свои способности. У нас небольшая мобильная экономика, и при правильном менеджменте можно достичь успеха. I

АВТОМОБИЛЬНОЕ МАСЛО

БЕЗУПРЕЧНОЕ НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

170

ЛЕТ НА РЫНКЕ

ПРОИЗВОДИТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В ГЕРМАНИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В КЫРГЫЗСТАНЕ

✉ meguin.kg@mail.ru ☎ +996 557 007 007

📍 ул. Ден-Сяопина 85,89 ☎ +996 558 89 09 08



На учебу – за границу

Получить высшее образование за рубежом не так сложно, как кажется. И не так дорого, как того боятся родители абитуриентов. Только готовиться к поступлению в университет нужно не за два месяца до окончания школы, а за два года. Что может предложить современный образовательный рынок кыргызстанской молодежи? Об этом мы беседуем с директором образовательной компании EduLine Нурией Турдакуновой.

📖 ЕВГЕНИЯ ЛИМ

– Зачем родителям и абитуриентам обращаться в образовательную компанию, ведь информация о зарубежных вузах широко представлена в интернете и на других ресурсах?

– Помимо изучения информации на сайте университета и на красивых брошюрах зарубежных вузов, кыргызстан-

цам, желающим отправиться на обучение за рубеж, не помешает убедиться в том, что принимающий университет полностью соответствует их возможностям и ожиданиям. Для этого следует обратиться к представителю зарубежного университета. На сайте вы не сможете найти ответы на детальные вопросы, такие как:

какую помощь оказывает университет, чтобы найти жилье вне кампуса? Гарантировано ли вам проживание на территории студенческого городка в первый год учебы? Насколько углубленным будет обучение? Каковы крайние сроки подачи документов на получение стипендии? Почему вы должны учиться в этом регионе? Насколько легко передвигаться, используя общественный транспорт? Где будут востребованы ваши будущие знания?

Мы протестируем будущего студента на соответствие вступительным требованиям школы или вуза, составим и проведем комплексную программу подготовки на основании результатов. Доверьте бумажную волокиту нам. Мы подготовим все необходимые документы и переведем их, сделаем визу, закажем билеты и трансфер, научим вашего ребенка писать мотивационное письмо. Наша компания имеет достаточный опыт работы. На рынке образования мы с 2008 года. Поддерживаем связь с нашими клиентами и рады за них, зная об их успешной карьере за рубежом или на родине.

– Нурия Байкальковна, в чем преимущество зарубежного образования?

– Главный аргумент, я считаю, – возможность погружения в новую культуру, что способствует образованию и развитию личности. Студенты приобретают мотивацию к обучению, независимость, уверенность и критическое мышление. Выбор страны связан с желанием и целью абитуриента. Наша компания имеет партнерские договоренности с вузами и образовательными учреждениями Австрии, Чехии, Польши, Северного Кипра, Турции, Китая, Сингапура, Малайзии, тесно сотрудничаем с российскими вузами, в том числе с МГИМО, МГУ, ИТМО (Санкт-Петербург), ПГУ и т.д.

– Конечно, все это хорошо, но не все родители могут финансировать обучение своего ребенка за рубежом. Как быть?

– Этот вопрос является самым важным. Но можно получить образование за рубежом абсолютно бесплатно или же сократить расходы до минимума. Главное, иметь цель и желание добиться поставленной цели. Многие зарубежные вузы предлагают гранты на обучение (Scholarship) с полным покрытием оплаты. В этом случае оплачивается проживание и налоги на образование, медицинская страховка. Также требуется владение иностранным языком (подтвержденное международными сертификатами TOEFL, IELTS) или наличие повышенной подготовленности в определенной области знаний. В мире есть разнообразные программы и фонды, конкурсы, которые облегчают задачу. Главное, успеть подать документы в полном соответствии с положениями о гранте. Также есть возможность отправить студента на языковой год (изучение языка) и, получив международные сертификаты, участвовать в конкурсе на получение гранта. В любом случае к поступлению нужно готовиться заранее.

– С какого класса?

– В идеале – с 10-го класса. Для родителей такой вариант подготовки обойдется намного дешевле, чем экстренное репетиторство перед поступлением в вуз. Чем раньше школьник начинает готовиться к вступительным экзаменам, тем больше шансов попасть в престижный вуз, при этом увеличивается шанс для получения гранта на образование.

В нашем центре есть несколько курсов подготовки к поступлению. Преподаватели – как носители языка, так и квалифицированные педагоги с фундаментальным советским образованием. Готовим по всем предметам. В EduLine работает множество программ для разных категорий студентов. Например, если ребенок не знает иностранного языка, то первый год в англоязычном или немецкоязычном вузе будет подготовительным. Чтобы не тратить целый год на изу-

чение языка, мы этот подготовительный курс проводим в Бишкеке. Таким образом, можно сократить годичный расход на образование.

– Какую страну студенты чаще всего выбирают для обучения?

– Через нашу компанию больше всего едут учиться в вузы России. Мы организуем логистику поступления на бюджетное обучение за счет РФ. Уже около 200 человек попали на бесплатное обучение с проживанием в общежитии и со стипендией. Россия – признанный мировой лидер в подготовке математиков, физиков, химиков, геологов, инженеров, программистов, врачей и специалистов в других областях естественных наук.

В последнее время появился интерес к медицинскому образованию за границей. Мы предлагаем неплохую альтернативу нашему медобразованию. Медицина – сложная дисциплина, лучшее ее изучать на знакомом языке. У нас был опыт отправки студентов в медвузы Китая, Австрии и Америки, но, к сожалению, для ребят учеба там оказалась сложной. Считаю, самый оптимальный вариант, например, Пензенский медицинский институт – туда каждый год поступают больше 50 человек. Медицина пока на контрактной основе, и граждане Кыргызстана оплачивают учебу наравне с россиянами. Кроме этого, предоставляем возможность нашим гражданам получить образование в медвузах Санкт-Петербурга, а также пройти обучение в пяти крупных региональных университетах РФ. Там хорошие условия и относительно недорогой контракт. Кстати, сдать экзамены можно в Бишкеке. Ежегодно направляем в российские вузы около 150 человек. Поэтому за последние четыре года в каждом университете образовались кыргызские студенческие общины из 300-500 человек. Я считаю, что во всех российских университетах очень хорошая инфраструктура, особенно по техническим направлениям.

Преимущество нашей компании в том, что мы подбираем вуз, учитывая логистику, спокойствие региона, близость к центральным районам и экономическую выгоду для наших студентов. Мы стараемся предложить страну для обучения, которая по климату наиболее близка клиентам.

– Как насчет дальнего зарубежья?

– В Америке хорошие образовательные возможности, но к ним преграждает путь визовый вопрос. В последнее время посольство очень часто отказывает в учебных визах. Но есть множество доступных программ за рубежом, о которых кыргызстанцы просто не знают. Например, один из американских вузов находится на Кипре. Он имеет хорошую базу и сильный профессорско-преподавательский состав. Этот вуз предлагает скидки на образование до 75 процентов для граждан Кыргызстана. В этом случае ежегодная оплата контракта составляет около двух тысяч долларов. На Кипр мы отправляем уже четыре года. Студенты, которые учились в Америке и потом перевелись на Кипр, довольны качеством образования. У них так продумана программа изучения информационных технологий, что ребята со второго курса уже находят себе работу, зарабатывают и выходят на мировые компании. Мы сейчас продвигаем новый проект. Хотим, чтобы наши зарубежные партнеры – университеты – проводили совместные программы с кыргызстанскими вузами. Многие родители боятся отпускать за границу ребенка сразу после школы. Поэтому необходимо, чтобы у наших детей была возможность учиться два года в Кыргызстане, а остальное время – в зарубежном вузе и, закончив, получить два диплома. На самом деле, эта международная образовательная программа сейчас очень актуальна, потому что Болонский процесс требует академической мобильности студентов. I

■ Уже около 200 человек попали на бесплатное обучение с проживанием в общежитии и со стипендией

■ – Как вас можно найти?
– Вся информация о нас можно получить на сайте www.eduline.kg



Нужно развивать ЛИЗИНГ

Для поддержки фермеров-животноводов, а также возрождения качественного племенного стада крупного рогатого скота решено усовершенствовать законы «О лизинге» и «О регистрации прав на недвижимое имущество».

 ВЛАДИМИР РУДЕНЧЕНКО

Взяв на вооружение положительный опыт россиян и наших соседей-казахов, кыргызстанцы пошли дальше. В законопроекте разработчики предусмотрели открытие исламского лизинга – нового финансового продукта на нашем сервисном рынке, который должен заинтересовать малый, средний и корпо-

ративный бизнес. Подобный заем средств весьма удобен: не противоречит принципам шариата, не отвлекает оборотные денежные средства на приобретение техники и оборудования. А главное, улучшает условия предоставления финансовой аренды.

Известно, что значительная часть населения Кыргызстана

в силу религиозных или нравственных ограничений не может участвовать в пополнении ресурсов коммерческих банков. Внешняя финансовая нестабильность требует новых инструментов – не ростовщических, ибо ислам их не приемлет. Изменения, которые предлагается внести, направлены на развитие исламского финансирования, в основе которого – отказ от предоставления денег в долг под проценты.

В микрокредитных агентствах подчеркивают: лизинг – приобретение имущества или оборудования у выбранного заказчиком продавца и пере-



Как говорят в народе, осенний день год кормит. Не успеешь убрать поле, останешься «с носом»: семью на зиму не обеспечишь овощами да фруктами, не запасешь картофеля – второго хлеба

дей невыгодно, деньги отдашь, потом терпеливо ждешь своей очереди, а ведь осенняя погода показывает свой жесткий нрав: то хлынет дождь, то за ним пойдет снег...

Как говорят в народе, осенний день год кормит. Не успеешь убрать поле, останешься «с носом»: семью на зиму не обеспечишь овощами да фруктами, не запасешь картофеля – второго хлеба. К тому же подведешь партнеров из России – пообещаешь по обговоренной заранее цене отправить в северные регионы витаминную продукцию, да к сроку не справишься, куда потом девать выращенное с таким трудом? Для фермера сбыт быстропортящихся капусты, помидоров, клубники, арбузов и дынь – на первом плане, важнее всех других проблем.

Многие земледельцы, особенно те, кто трудятся в кооперативных хозяйствах, приспособились покупать уборочную технику у коммерческих банков, заключив с финансовыми учреждениями, а также поставщиками оборудования соответствующий договор финансовой аренды – лизинга. Этот эффективный инструмент известен в нашей республике давно, но так и не стал популярным, как, скажем, в соседнем Таджикистане. Лизинговых компаний у нас «кот наплакал». Обращаться в коммерческие банки за связанным кредитом крестьяне остерегаются: нет денег даже на первый взнос. Напомним: доля получателя техники в лизинг составляет треть стоимости сельхозмашины.

Вот и остаются одиночки

при своих интересах, довольствуясь собственным мелко-товарным производством, с которым навсегда останешься неконкурентоспособным в наш XXI век.

– В настоящее время подавляющее большинство лизингодателей желают закупать не только сельхозтехнику, оборудование, машины, но и племенных животных для улучшения породы и увеличения поголовья скота, – говорит руководитель проекта «Развитие женского предпринимательства» Нурлан Атаканов. – Однако действующая в республике редакция Закона «О лизинге» не содержит положений, относящихся к племенным животным к предмету лизинга. Финансово-кредитные учреждения соответственно не могут осуществлять операции по выдаче в финансовую аренду животных.

Наш проект предлагает ввести нормы дополнительной защиты прав лизингодателя, усиливает ответственность продавца и получателя при нарушении договорных обязательств с кредитно-финансовым учреждением.

Микрокредитные агентства, различные фонды в последнее время снизили первоначальный взнос за приобретаемую в рассрочку технику с 30 до 10 процентов. Налицо – веление времени, так что законопроект пришелся в самый раз. Он прошел экологическую, социальную и коррупционную экспертизу, а также анализ регулятивного воздействия. К тому же не потребует дополнительных трат из республиканского бюджета. I

■ В настоящее время подавляющее большинство лизингодателей желают закупать не только сельхозтехнику, оборудование, машины, но и племенных животных для улучшения породы и увеличения поголовья скота

дача ему их в пользование на длительное время – уникальный способ, сочетающий элементы аренды и кредита, но при этом имеющий, несомненно, преимущества в сравнении с выдачей простой денежной ссуды. Ведь по истечении срока, оговоренного с финансовым учреждением, приобретенное в лизинг имущество переходит в собственность покупателя.

КОМБАЙН СТАНЕТ ДОСТУПНЕЕ

Во время уборки урожая далеко не все дехкане могут использовать собственные комбайны, а брать в аренду у сосе-

Внешняя финансовая нестабильность требует новых инструментов – не ростовщических, ибо ислам их не приемлет

АНАРА СОЛПУЕВА: К ЛЮБОЙ ЦЕЛИ НУЖНО ПРИБЛИЖАТЬСЯ ШАГ ЗА ШАГОМ

ЕВГЕНИЯ ЛИМ



В Кыргызстане швейное дело весьма развито. Работает много специализированных предприятий. Обычно, чтобы встать на ноги и перейти на массовый пошив, у предпринимателей уходят годы. Однако бывают исключения. Как всего за две недели пройти многолетний путь «швейника», рассказывает Анара Солпиева, директор консалтинговой компании ОсОО «Бизнес Линк» и нового ателье.

Он открыл в Кыргызстане фирму. И вот месяц назад этот бизнесмен завез в страну текстиль – собирается шить у нас банные махровые халаты и полотенца. Тут я и решила наконец-то открыть свой швейный цех, чтобы не упустить такой шанс. За неделю нашли и взяли в аренду помещение с оборудованием под швейный цех, пригласили на работу конструктора-технолога и опытных швей. Пока разрабатывали модели и лекала, начали шить полотенца. Бизнесмен очень долго изучал рынок Кыргызстана, взвешивая все плюсы и минусы, но все-таки исполнение заказа доверил нам. Ему понравилось наше качество. Я это очень ценю. Заслужить кредит доверия – тяжелый каждодневный труд.

Большой начальный капитал нужен тем, кто хочет купить нефтяную вышку или автомобильный завод. Если же предприниматель хочет открыть, например, салон красоты, продовольственный ларек или же швейный цех, денег понадобится совсем немного. При известной экономии более чем реально уложиться в несколько тысяч долларов. Для некоторых видов бизнеса даже несколько тысяч долларов не является обязательным.

Отсутствие начального капитала – это просто оправдание для тех, кто свое дело начинать вроде бы как и хочет, вот только не прямо сейчас. В бизнесе очень сильно поможет упорство. Реально требуется только одна вещь – желание иметь свой бизнес.

– Возможно, ваши деловые качества сыграли не последнюю роль?

– Думаю, за год сотрудничества с нами клиент оценил ответственность нашей компании. Мы работаем на полном взаимном доверии. Такая удача – это не случайность, а ежедневный кропотливый труд. Я убеждена, что к любой цели нужно приближаться шаг за шагом, не забывая при этом уделять время обучению и развитию.

– Вы много лет руководите консалтинговой компанией, и как получилось, что вы заинтересовались швейной отраслью, какие средства понадобились для начального капитала?

– Швейный бизнес может приносить немалый доход, именно поэтому конкуренция в этой сфере достаточно велика. Дело в том, что открыть ателье по пошиву одежды не так трудно. Сложность заключается в том, что для беспрепятственного функционирования производства может понадо-

биться целый ряд специализированных устройств. Вот это оборудование крайне дорогое. Это дело – специфическое и универсальное направление, которое требует тщательного планирования и организации, чтобы удовлетворить потребности и запросы заказчиков и покупателей.

Я планировала, и мне хотелось попробовать себя в роли производственника, но не думала, что все так скоро случится. Год назад в нашу компанию «Бизнес Линк» обратился турецкий бизнесмен.

■ Я хочу, чтобы наши швеи работали в тепле, чтобы у них была униформа, горячий обед

– **За месяц вам пришлось изучить то, что другие швейники изучают годами?**

– У меня есть человек, который готов поделиться опытом. У нее свой большой швейный цех. За последний месяц я занималась не только изучением процесса пошива и поиском помещения, наймом персонала, контролем качества продукции, производственной логистикой. Работала с конструктором, с которым продумала, как будет выглядеть готовый товар. Нюансов много. Турецкий заказчик полностью полагается на мой вкус, поэтому я не имею права на ошибку и приложу все усилия, чтобы оправдать оказанное доверие! Мы открылись, и работа идет полным ходом.

– **Планируете работать одна или вам необходимы бизнес-партнеры?**

– Мне сейчас нужна любая помощь. Будь то деловое партнерство или поддержка государства. Для начала необходимо найти большое помещение под швейное ателье, отвечающее всем требованиям, оно должно быть просторным и теплым. Мы начали работать в маленьком цеху,

но нам необходимо набрать и создать еще больше рабочих мест. Заказ большой, рулонов махровой ткани много, и мы должны успевать выдавать объем, который требует заказчик. Я раньше видела много швейных цехов без отопления, где работники сидят в верхней одежде только потому, что хозяева решили сэкономить на аренде. Про здоровье персонала никто не думает. А я хочу, чтобы наши швеи работали в тепле, чтобы у них была униформа, горячий обед. Как можно требовать от человека полной отдачи, не создав ему благоприятных условий для работы? Нам, как молодому предприятию, на первых порах нашей деятельности необходима поддержка государства, различных спонсоров.

В связи с этим мы обращаемся к нашему правительству, чиновникам, крупным бизнесменам, таким как, например, Аскар Мааткабылович Салымбеков, Рахатбек Молдокулович Рысалиев, с просьбой оказания поддержки в виде финансовых вложений, предоставления помещения, которое соответствовало бы всем нормам технической безопасности, в приобретении

■ Бизнесмен очень долго изучал рынок Кыргызстана, взвешивая все плюсы и минусы, но все-таки исполнение заказа доверил нам. Ему понравилось наше качество

необходимого оборудования (швейных машин, осветительных приборов и т.д.).

В свою очередь мы готовы приложить все усилия для привлечения и удержания инвесторов, чтобы способствовать развитию промышленной индустрии Кыргызстана.

Мы ставим цель: увеличение налоговой базы государства, обеспечение рабочими местами местных жителей, тем самым сокращая миграцию нашего населения в другие страны в поисках работы.

Развитие нашего государства в наших руках, и вместе мы можем внести в это ощутимый вклад. Надеемся, что нас поймут и поддержат!

– **Наверное, трудно совмещать такую насыщенную работу и заботу о семье?**

– Моя семья меня во всем поддерживает. Супруг тоже частный предприниматель и понимает, с какими задачами мне приходится сталкиваться. Моя семья – моя крепость. Пользуясь случаем, хотела бы поблагодарить своих родных и братьев Денизбека и Жаныбека – они моя опора. И мой коллектив – за помощь и поддержку.

– **Расскажите о первом вашем бизнесе, консалтинговой фирме.**

– Основные наши клиенты – иностранцы. Это предъявляет определенные требования к сотрудникам компании. Большинство специалистов фирмы говорят на иностранных языках. Мы оказываем весь спектр услуг для открытия и сопровождения бизнеса. Это юридические и бухгалтерские услуги, регистрация и перерегистрация фирм, продление виз и многое другое. Причем наша компания создает клиентам все условия: выезжаем на встречи, вникаем в проблемы, оформляем документы в самые короткие сроки. Одним словом, мы стараемся быть максимально лояльной компанией по отношению к нашим клиентам, партнерам, компаниям! ОсОО «Бизнес Линк» сопровождает бизнес множества иностранных компаний. I



Курмангазы Азыкбаев: Мечтать полезно! Это ваша жизненная программа



📖 МАРГАРИТА ЛАЗУТКИНА

Недавно я познакомилась с очень интересным человеком. Его знают и в Кыргызстане, и далеко за пределами нашей страны – это Курмангазы Азыкбаев. Чуткий талантливый музыкант, меломан, редкий трудоголик, человек-оркестр – играет на 54 музыкальных инструментах (!) плюс создает свои.

Но это, как оказалось, лишь верхушка айсберга. Чем больше мы общались, тем больше открывались новые глубинные пласты личности нашего собеседника. Курмангазы Азыкбаев еще и философ, тонкий психолог, начитанный и разносторонний человек, эрудит, глубоко верующий человек, гуманист. Не обошлось даже без мистики...

■ Я люблю цветы. У соседей не растут, а у меня растут. Почему? Я просто разговариваю с ними. Цветы любят слушать музыку, не шумчу. Не агрессивную, шумную, а классику. Это терапия, пища не только для людей, но и для растений и животных, вообще всего живого. А я знаю, что вокруг нас – всё живое

МЕЧТАТЬ – ПОЛЕЗНО!

Курмангазы считает, что сам запрограммировал свою жизнь, неразрывно переплетенную с музыкой, и свой успех. Еще в детстве. Он всем советует почаще мечтать, представляя себе все в мельчайших подробностях. Говорит, что это жизненная программа. И она обязательно сбывается.

– Знаете, как я пришел к мысли о программировании

и тому, что важно это делать? Еще в детстве я представлял, как играю на разных музыкальных инструментах. Стоял перед зеркалом, «играл» на воображаемых инструментах и представлял, как мне аплодирует зал. Говорят, мечтать не вредно. И я это подтверждаю: мечтайте! Мечта – это тоже программа.

Надо программировать свою жизнь. Перед каждым выступлением, концертом я программирую себя – как все пройдет. Я вот так выступлю, так будут вести себя зрители, слушать меня, вот так меня примут... Стараюсь настраиваться за 3-4 дня до мероприятия, тогда это будет более устойчивая программа. Так можно запрограммировать

каждое событие в своей жизни. Девятимесячная программа вообще устойчивая будет.

Плохие мысли закрываю, как бы «закапываю». Иначе они передаются, материализуются через эфир, воздух – это информационное пространство. Нельзя злиться. Злиться, делать зло – это раковая опухоль. Сделал что-то нехорошее другому – попроси прощения, исправь ситуацию. Сделал плохое себе – извинись перед собой.

– **Вы – философ...**

– Музыкант больше психолог. Я обязательно смотрю перед выступлением на зрителей, которые собрались в зале. Какая среда преобладает? Что за люди? Половина зала городские, половина иностранцы – это одна аудитория. Им нужно показать нашу национальную музыку, этнографические особенности. И в то же время показать их музыку – трактовать наш фольклор в более привычном для них звучании, в более привычной для них манере игры. Половина зала сельские, половина – городские – другую музыку подбираю.

ОТ ВИДЕНИЙ К ИНСТРУМЕНТАМ

– **Как вы можете охарактеризовать себя?**

– Я трудолюбив по жизни. Всего добился своим трудом. Когда учился, то занимался по 12 часов в день. Потому что мне надо было наверстать упущенное, догнать и обогнать своих одноклассников. Я поступил в музыкальное училище, сейчас оно носит имя Мураталы Куренкева, уже после армии. По ночам работал там сторожем. У меня были ключи от библиотеки, и я занимался. Первый год был самым трудным. За четыре года получил консерваторское образование. Потом учился в консерватории. До сих пор мой лозунг: «Быть сильным среди сильных». Музыкант должен быть личностью, постоянно заниматься, работать над собой, знать прошлое, но и не отставать от

современных течений. Скрещивать звуки, находить новое в слиянии жанров – классика, фьюжн, джаз, романтизм, фольклор и т.д.

– **И на скольких музыкальных инструментах вы играете?**

– Дети посчитали, что вместе с родственными музыкальными инструментами набирается 54.

– **Ого! Вы до сих пор репетируете каждый день, воспитали троих талантливых детей, выступаете вместе на концертах, гастролируете по миру, участвуете в международных фестивалях... Как вы все успеваете?**

– Кто рано встает, тому Бог дает. Я встаю в пять утра, и многие важные дела успеваю решить до обеда. Это лучшее работоспособное время. Меня в общепитии называли будильником, а здесь соседи – петухом, встаю с солнцем.

– **Спустя годы как вы формулируете для себя цель вашей жизни?**

– Оставить свой след. Мы все умрем. Но чтобы когда вспоминали меня, вспоминали о хорошем, мои дела. Был такой человек-оркестр... Играл на разных инструментах. Не только на смычковых, щипковых, духовых и деревянных, но и на тех, которые возродились из потустороннего мира.

– **Как это – из потустороннего мира?**

– Раньше мистику всегда отрицали. А сейчас мистика становится бьюти. Некоторые вещи необъяснимы, ученые не могут доказать некоторые явления. А это есть. Все взаимосвязано. С удовольствием общаюсь с иностранцами, которые приезжают в Кыргызстан, чтобы изучить наши обряды и традиции, с радостью знакоблю их с нашими обрядовыми песнями и инструментами. Я возродил некоторые кыргызские музыкальные инструменты через трансформацию – ночные, утренние видения. Мастерские, где изготавливались музыкальные инструменты, разгромили. У

меня есть своя мини-мастерская, где я экспериментирую и создаю музыкальные инструменты по своим рисункам, которые появляются в состоянии полусна, полубодствования. Как будто рукой моей водит кто-то. Надо уважать потусторонний мир. И тогда он воздаст, поможет. Я добиваюсь того, чтобы эти инструменты звучали не синтетически, а чисто, ближе к природе, естественному.

БЛАГОДАРИЮ БОГА, ЧТО ВОВРЕМЯ РОДИЛСЯ

– **О чем-нибудь жалеете?**

– У нас нет музыковедов.

Нет журналистов, разбирающихся в музыке. Журналисты не разбираются в музыкальных терминах. Почему никто из них не спрашивает у меня про музыку? Они не слушают музыку. Почему никто не задает мне каверзных вопросов: а почему вы здесь контрапункт сделали чуть по-другому? А в этом – философия музыки... Где анализ, кто сейчас анализирует? Таких учителей, как у меня были, сейчас невозможно найти. Кто умер, кто уехал. Я до сих пор благодарю Бога, что вовремя родился. Мне повезло, что я учился с людьми разных национальностей, рос в здоровой конкурентной среде. Без трайбализма, шовинистического патриотизма. Чуть позже бы родился – и тоже затянуло бы в Интернет (*смеется*).

– **А чем занимаетесь в свободное время, когда оно у вас появляется?**

– В Интернет захожу новости почитать, быстро-быстро, и выхожу. В свободное время книги читаю, музыку слушаю, домом, садом занимаюсь, с внуками-внучками воюю. Бильярд, плавание, я хоккеист. Конечно, каждый день на инструментах и вокалом занимаюсь. У меня целый список того, какую музыку я еще не изучил, не сыграл. Изучаю биографии музыкантов, слушаю их творения и анализирую: почему они здесь так сделали, почему так сыграли? Учусь у них.

■ Как мы поливаем цветы, чтобы он рос, так нужно постоянно развивать свой ум – воспитывать, находить и исправлять дефекты. Общаться, дружить с богатыми духовно, нравственно, интеллигентными людьми

– Все сбылось, о чем мечтали?

– Все не может сбыться. Человек – существо алчное. Ему бы больше и больше. Кто-то думает о деньгах, кто-то еще о чем-то. Я – вот бы еще такой концерт провести, там выступить, то сыграть... Столько планов! А жизнь так коротка!

ДЕТЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬНО НУЖНО ВОСПИТЫВАТЬ МУЗЫКОЙ

– У вас творческая семья, талантливые дети – все поют, играют на многих музыкальных инструментах: старший сын – на 22-х, младший сын и дочка – на 12-ти. Ваш секрет воспитания?

– Солдатское воспитание.

■ Фольклор, его тембральность оказывает терапевтическое, очищающее воздействие на людей. Это уже доказано наукой. Музыка – это терапия

Дочку пальцем не трогал, а вот сыновьям за дело доставалось. И считаю такое воспитание правильным. Если не прав, извинюсь. Прислушиваюсь к их мнению. Мы друга выпрямляем. Я – матец. Мать и отец в одном лице. На самом деле я к самостоятельному воспитанию троих детей был готов давно. Я самый старший в семье, после меня еще сестренка была, ныне покойная, и два брата. Родители в детстве нас закрывали и уходили на работу. Я за ними присматривал, готовил, воспитывал. В армии был и поваром, и шофером. Хорошо готовлю блюда европейской и национальной кухонь. И дочку научил. Дочка всегда спра-

шивала: «А кто вас научил так вкусно готовить?» – Жизнь.

Чтобы воспитать нормального ребенка, надо его хвалить. Говорить: «Ты самая (-ый) хорошая (-ий), сильная (-ый), умная (-ый), всего добьешься». С детства создавать фундамент – заботиться о родителях и других людях, отдавать в различные кружки, в спортивные секции. Обязательно в музыкальную школу отдавать, воспитывать на классике. У меня трое внуков, внучка. К внучке присматриваюсь: ей четыре годика, она уже музыкой стала интересоваться, впитывает в себя ее, говорит на двух языках – на русском и старокыргызском, скоро на каток с ней пойдем. I





Одежду и обувь BIGSER носят более чем в 27 странах мира!

Кыргызстанская компания BIGSER SPORT приняла участие в специализированной выставке SportB2B Expo, проходившей в августе в Москве в Сокольниках.

Среди десятков участников выставки компания BIGSER SPORT была отмечена премией в номинации «Лучшее производство спортивной одежды и обуви стран СНГ».

В выставке принимали участие спортивные и специализированные (outdoor, рыбалка, охота) магазины, крупнейшие торговые сети, секции универсагов, торговых центров, оптовые компании, дилеры ведущих брендов, производители, поставщики, инвесторы, ведущие эксперты рынка спортивного ритейла, а также профильные средства массовой информации России, Казахстана, Кыргызстана, Нор-

вегии, Италии... Мероприятие проходило при поддержке Минпромторга РФ и непосредственном участии российской Outdoor группы и Союза горнолыжной индустрии России.

Большой фестиваль спортивной индустрии включал в себя как выставку производителей товаров, так и выступления представителей правительства, а также саммит директоров спортивных магазинов.

Почетную награду BIGSER SPORT завоевал благодаря наличию собственной производственной базы одежды и обуви на территории СНГ (ЕАЭС). Широкий ассорти-

мент производимых товаров: специализированной и прогулочной обуви; различных видов одежды – курток от + 30 до – 30, брюк, шапок, шарфов, спортивных, тренировочных, ветровочных костюмов, футболок, поло, кепок, специальной экипировки по направлениям «футбол», «единоборства», ММА, «бокс», «самбо» и др. Наличие торговых точек и представительств – собственная розничная сеть, действующие интернет-магазины в зонах kg, kz, ru, com.

Компания представила на выставке каталог 2016-2017, включающий три основных направления: «Дизайнерская одежда и обувь», «Клубная экипировка», «Форма на заказ».

Среди партнеров BIGSER SPORT – Госагентство по физкультуре и спорту, Национальный олимпийский комитет, федерации по различным видам спорта Кыргызстана, России и Казахстана. Более пяти олимпийских циклов BIGSER экипировал сборные команды на мероприятия мирового масштаба.

Продукция компании производится под лицензионным брендом BIGSER. I

■ г. Бишкек.
Магазин-Центр:
ул. Московская, 91
(пересекает бульв.
Эркиндик)
Тел.:
+996 (312) 66 40 82;
+996 (770) 54 69 32

Фирменный магазин:
ул. Л. Толстого
(пересекает ул. Алма-
Атинская)
Тел.
+996 (770) 54 69 35

Благодаря современным технологиям все более доступными становятся процедуры по коррекции внешности: липофилинг (пересадка собственной жировой ткани из одной зоны в другую), круговая подтяжка лица, маммопластика. Такие сложные процедуры можно доверить только опытному хирургу.

МАРИНА АНДРЕЙЧУК

Бакыт Омурзаков: В нашей клинике избавляют от КОМПЛЕКСОВ



Всю свою жизнь Бакыт Алапаевич посвятил хирургии. На счету доктора тысячи проведенных операций в области пластической, эстетической и реконструктивной хирургии. Одни пациенты обращаются к нему с врожденными патологиями, для исправления различных дефектов, другие приходят за красотой и молодостью.

Наше знакомство с ним состоялось в 2013 году. В то время он работал заведующим отделением хирургии врожденных пороков, оперировал в Джальской больнице – Национальном центре охраны материнства и детства. Сейчас у Омурзакова собственный медицинский центр пластической, эстетической и реконструктивной хирургии. Многие приезжают к хирургу из ближнего зарубежья. В клинике для пациентов оборудованы комфортабельные палаты, в которых они проводят реабилитационный период.

– В человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли... – начал рассуждать Бакыт Алапаевич. – Но если одежду, а иногда и мысли мы можем поменять без особого труда, то изменить лицо и какие-то части тела, которыми наградила нас природа, не так просто. Порой физические недостатки или изъяны порождают комплексы, мешающие чувствовать себя уверенно и комфортно. Однако мы живем в такое время, что можно изменить внешность человека практически до неузнаваемости. Хорошо это или плохо, каждый решает сам.

– Бакыт Алапаевич, расскажите о новом и востребованном методе коррекции внешности.

– Сейчас в мире, да и у нас в стране, набирает популярность липофилинг – пересадка собственных жировых тканей в различные участки тела. Эта процедура действительно уникальна. Липофилинг применяется не только для коррекции возрастных изменений, но с его помощью можно подправить овал лица, форму и размер груди, голеней, ягодиц и много другого. Обвисшая кожа

и веки, слишком острый подбородок, неэстетичные носогубные складки – все это можно исправить. Также этот метод применим при увеличении губ, и результат будет неизменным намного дольше, чем после применения различных филлеров на основе гиалуроновой кислоты.

– Тем, кто интересуется услугами эстетической хирургии, важен вопрос соотношения доступности процедуры и качества ее проведения.

– Что касается доступности услуг, то по сравнению с Россией или Казахстаном наши цены гораздо ниже. А качество зависит от опыта и таланта оперирующего хирурга.

– Вы большое внимание уделяете именно реконструктивной хирургии, проводя серьезные операции по восстановлению ушных раковин. Как часто к вам приходят такие пациенты?

– Да, довольно много людей обращаются с этой проблемой. В основном это дети, у которых кроме данной патологии имеются и другие врожденные дефекты, что порождает огромные проблемы в коммуникации таких пациентов. Поэтому после операции больным дается шанс, как говорится, не выделяться в толпе.

– Расскажите о своей самой сложной операции, которую вы делали в Бишкеке.

– Это была пересадка васкуляризованной кости на место удаленного участка нижней челюсти вместе с опухолью. За последние шесть лет мною прооперировано более 15 пациентов. После восстановительного периода можно ставить зубные импланты, а также восстанавливается эстетический вид лица. На самом деле эта работа требует достаточно большого опыта и профессионализма.

– Вас часто приглашают в другие страны на различные виды операций в области эстетической хирургии. Планируете ли вы практиковать за рубежом?

– Разве меня отпустят наши женщины? (смеется) Не так давно ездил оперировать в Ки-



тай, в город Ин-Чуань. Меня пригласили местные специалисты. Там в одной из местных клиник презентовал свои работы по пластической и реконструктивной хирургии. В декабре вновь намечают поездку. Также меня приглашали в Латвию, где с группой врачей восстанавливали пациенту ушную раковину. Я действительно не ограничиваюсь практикой только в нашей стране, но уезжать из Кыргызстана не собираюсь. Все-таки я патриот нашей страны. Лучше пусть сюда пациенты приезжают делать операции, тем более в моей клинике для всех место найдется.

– Какие новые услуги появились в вашей клинике?

– В нашей клинике работает высококвалифицированный специалист, который выполняет ботулинотерапию, контурную пластику лица филлерами, плазмолифтинг и мезотерапию. Также для удаления родинок, папиллом, рубцов, растяжек и шлифовки лица у нас имеется фракционный СО-лазер, который дает хорошие результаты.

– Что можете пожелать нашим читателям?

– Всегда следить за своим здоровьем. Находиться в гармонии с телом и душой, а если ее нет, то это исправимо.

С ценами и видами услуг можно

ознакомиться на сайте:

<http://www.plastic-surgery.kg>

+996 312 90-82-70

+996 775 98-08-62 I

Совсем недавно в Бишкеке открылось представительство косметической компании Deesse Cosmetics of Switzerland – крупнейшей швейцарской компании, производителя профессиональных косметических средств по уходу за лицом и телом, основанной в 1971 году в Цюрихе.



Косметические линии Deesse идеально подходят для людей с чувствительной кожей, а также для тех, кто имеет склонность к аллергии. Deesse предлагает программы по уходу, среди которых варианты для молодой, проблемной и зрелой кожи. Самый искушенный и избалованный покупатель высоко оценит эти удивительные средства и их исцеляющее воздействие на кожу.

В стремлении соединить целебные силы природы и самые современные научные биотехнологии для красоты кожи женщин и мужчин ученые 16 лабораторий в Швейцарии создают и апробируют средства марки Deesse. Все препараты основаны на последних научных разработках в области клеточной косметологии и биотехнологии. Они максимально насыщены активными веществами и оказывают не только эстетическое, но и лечебное действие. В их состав входят инновационные биокомплексы, клеточные и микромолекулярные компоненты, уникальные комплексы витаминов, аминокислот, ферментов и биопротеинов. Используются продукты био-

Deesse Cosmetics of Switzerland – для настоящих ценителей!



■ Алия Бралкиева – директор представительства компании Deesse Cosmetics of Switzerland в Кыргызстане, косметолог-эстетист.

технологии, концентрат икры, стволовые клетки яблока, коллаген и эластин, фитоэстрогены, натуральные масла и экстракты целебных растений. В основе всех средств – вода, полученная с ледников швейцарских Альп. Упаковка продукции по-европейски скромна

и нейтральна. Создается она из особого антисептического пластика.

Ассортимент продукции состоит более чем из 500 наименований, среди которых огромный выбор средств для лица и тела, две линии для мужчин, лечебные комплексы

для ногтей и волос, парфюмерия и вся палитра декоративной косметики. Перечень дополняется витаминами и витаминными напитками, которые разработаны лучшими специалистами в области питания в Швейцарии. Производство основано на проверенных научных тенденциях использования исключительно природных ингредиентов при высочайшем контроле качества. Продукция Deesse не содержит ГМО и не испытывается на животных!

Открытое в Бишкеке представительство компании всего третье в СНГ. Его директор Алия Бралкиева считает, если человек ценит свою природную красоту, хочет всегда иметь цветущий и привлекательный вид, понимает, что красоту не купить в магазине или аптеке, а она создается ежедневным уходом средствами самого высокого качества, то ему необходимо посетить студию Deesse в Бишкеке.

– Всех наших посетителей – и женщин, и мужчин, ждет бесплатное тестирование кожи и консультации от профессиональных косметологов. В студии точно подбирается именно тот набор косметики, который будет наиболее эффективным для каждого отдельного покупателя. Специалисты ответят на все ваши вопросы, научат грамотно

ухаживать за собой, правильно подбирать декоративную косметику и искусно ее наносить. Это совершенно новый профессиональный подход к покупке косметических средств!

На базе косметики Deesse открыт кабинет косметолога. Все желающие могут побаловать себя роскошным массажем лица и великолепными процедурами по уходу и очищению кожи, – отметила Алия Бралкиева.

Студия Deesse открыта к сотрудничеству с практикующими косметологами и визажистами. Она также приглашает на обучение будущих мастеров, тех, кто хочет открыть для себя красивую профессию косметолога-эстета и работать с великолепными, высочайшего качества средствами премиум-класса.

На протяжении 45 лет средства марки Deesse остаются наиболее доступными по цене среди косметических препаратов премиального уровня!

Прикоснитесь к миру DEESSE и подарите вашей коже уникальные средства, разработанные специально для вас! **!**

Тел.: +996 700 683 553,
+996 557 583 553,
+7 747 706 93 86,
E-mail: abdeesse@mail.ru
www.deesse.ru





Любовь и голуби

Станислав и Татьяна Козаченко – семейная пара, отпраздновавшая в этом году серебряную свадьбу. У них два взрослых сына и семейное счастье, проверенное годами. Супруги уверены, романтические отношения можно сохранить даже после 25 лет совместного быта, если жить на одной волне. Мы решили проверить, насколько синхронно они мыслят, не задавая при этом серьезных вопросов. Интервью с Татьяной и Станиславом проводилось раздельно.

📖 ЕВГЕНИЯ ЛИМ

– Какими прилагательными вы можете описать вторую половину?

Он: Красивая, очень стройная, сентиментальная, добрая и ласковая.

Она: Высокий, красивый, голубоглазый. Трудолюбивый, честный, порядочный, нежный, ласковый. Все, что существует хорошее – в нем есть. Именно такого я мечтала встретить в юности. Хорошо, что мечты сбываются.

– Помните, во что была одета ваша половина на первом свидании?

Он: Не помню, но зато очень хорошо помню нашу первую встречу. Она шла по дороге, стройная, как лань, и на ней были очень модные белые сапожки.

Она: Он был в шинели, потому что бывший военный. А я была в белом халате и в белом колпаке. Работала тогда кассиром в магазине. Это было на Дальнем Востоке. Муж там служил офицером. Первая встреча была такая: он шел с друзьями по улице, а я шла навстречу в коричневом драповом полу пальто и юбке в клетку. А еще на мне были белые полусапожки. Он мне потом рассказывал, что сразу влюбился. Через несколько недель я переехала к нему в общежитие.

– Кто в вашем доме хозяин?

Он: Конечно, я.

Она: Конечно, муж, он самый главный.

– Муж умеет готовить?

Он: Да, умею. Сам готовлю все, что поймаю на охоте и рыбалке. Жена тоже отлично готовит, я доволен.

Она: Все, что он делает, получается очень хорошо.

– Во время ссор посуду в доме бьете?

Он: Во время ссор у нас все тихо. Просто ходим, надув щеки.

Она: Нет, у нас все без шума, мы ссоримся тихо.

– Кто дома точит ножи?

Он: Все ножи точу я. Она хрупкая, может порезаться или неправильно наточить (смеется).

Она: Только муж, вся физическая работа на нем.

– Ходите на семейный шопинг?

Он: Моя супруга, как все женщины, любит ходить за покупками. Я – только по необходимости, когда нужно купить одежду.

Она: Очень люблю шопинг, но желательно без мужа. Потому что он делает все покупки очень быстро, а я наоборот. Обычно у нас так: я покупаю все себе и иногда детям, и он покупает все себе и иногда детям. Друг другу мы ничего не выбираем.

– **Списки с перечнем продуктов мужу составляете?**

Она: Составляю только для себя, поскольку сама хожу за продуктами.

Он: Составляет. Иногда, правда, но бывает.

– **Чем увлекается супруг?**

Он: Рыбалка на речке, охота. Но самое главное – голуби. У меня 150 игровых «буйных» голубей. Это такая порода, которая кувыркается в полете. Жена относится к моему увлечению лояльно. У нее тоже есть увлечение – фотография. Сейчас это уже стало дополнительным заработком супруги.

Она: Он у меня охотник, рыбак и мотоциклист. Два года назад купил себе мотоцикл, теперь иногда катаемся вместе. Страшновато на дорогах, но муж обычно на большой скорости не ездит. Еще одно увлечение моего мужа – это голуби. Он ими занимается почти 10 лет. Его голуби одни из лучших в Бишкеке. Мне нравится, как он с ними возится, составляет пары, выводит птенчиков, люблю смотреть их игру.

– **Романтика в отношениях осталась?**

Он: Ну я, конечно, цветами ее не задариваю, но иногда приношу. Она говорит, что хотела бы чаще. Иногда мы ходим в театр и кино, случается и ужин при свечах.

Она: А как же! Вон смотрите, сколько у меня дома буке-

тов с цветами. Иногда дарит просто так, иногда по поводу. Он очень заботливый. Я его стараюсь не просить сделать что-то по дому, он сам все видит и сам все исправляет. Вот такая забота мне дороже, чем слова о любви.

– **Супруг домосед?**

Он: Нет. Стараюсь слинять побыстрее из дома. Хотя временами и дома нравится находиться. Но не на диване, а на участке в саду.

Она: Он любит оставаться дома, если нет работы, рыбалки или охоты.

– **Кто в семье воспитывает детей?**

Он: Наверное, больше супруга. Я их учу работать с техникой, чтобы умели сами все делать в хозяйстве. Мальчики должны понимать механизмы. Пусть разберут велосипед на детали, но зато поймут, как он работает.

Она: Больше воспитываю я, а муж подает хороший пример. Детей нужно воспитывать в любви, остальному они сами научатся.

– **Какие отношения у жены со свекровью?**

Он: Они друг друга обожают. Моя мама больше времени проводит с ней, чем со мной.

Она: Очень люблю свекровь. Она живет далеко, и мне не хватает общения с ней. Дети уже выросли, хочется о ком-то заботиться.

– **Какой подарок ждет вторая половинка на Новый год?**

Он: Парфюм – дежурный вариант. А вообще мы иногда спрашиваем друг у друга, что подарить.

Она: На что денег хватит, то и подарю. Может, просто обвяжу себя бантом и подарю.

– **Кто в семье управляет финансами?**

Он: У нас общая касса, и любовью может протянуть к ней руку.

Она: Никто. У нас есть место, куда мы складываем деньги. Но финансовые обязанности раздельные. Все счета оплачивает он, а я покупаю продукты.

– **Музыку какого жанра слушает супруг?**

Он: Мне нравится техно и шансон. Она тоже шансон любит.

Она: Он шансон любит, и я тоже. Хотя могу Пугачеву или Круга послушать, зависит от настроения. Люблю все красивое. Не слушаю только молодых российских исполнителей. А вообще я не фанат никого и ничего. Думаю, что он тоже.

– **Рецептом семейного счастья поделитесь?**

Он: Любить друг друга, поддерживать тягу друг к другу. Не лишать друг друга свободы, не ревновать и не мешать заниматься любимым делом. Я очень ценю, что жена дает мне полную свободу в плане хобби. Я даже не предупреждаю, куда ухожу. Знаю, что во многих семьях бывают скандалы на этой почве, у нас нет. Она меня понимает, принимает и доверяет мне. Доверие – тоже важная составляющая долгого брака.

Она: В нашей семье, для меня – это поменьше обижаться и уметь прощать. Постоянно быть интересными друг другу. Нужно оставлять пространство для его хобби, друзей. Понимать и принимать его таким, какой он есть. Поддерживать его в трудных ситуациях, ну и секс тоже не последнее в браке. Несмотря на 25 прожитых лет, я люблю и хочу своего мужа.

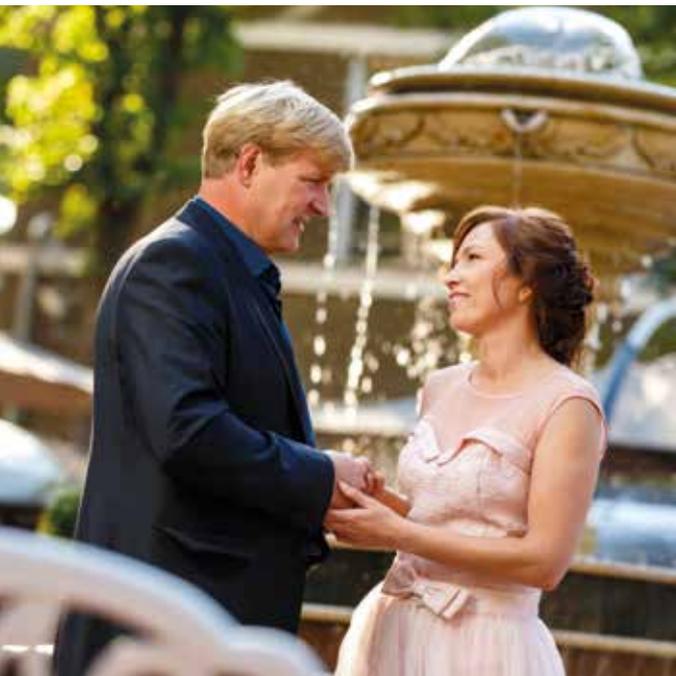
– **Если бы можно было измерить ваш брак на весах, сколько бы он весил?**

Он: Если поставить на весы, думаю, они сломаются.

Она: 25 кг. Говорят, чтобы узнать человека, нужно вместе с ним пуд соли съесть. Мы съели не меньше 25 кг соли за годы брака.

Союз Станислава и Татьяны проверку редакции выдержал на «отлично». Синхронность в ответах не полная, но близкая к совершенству. Следующий тест проведем на золотую свадьбу семьи Козаченко, через 25 лет. Сегодня желаем им провести серебряное торжество на радость близким и друзьям. А мы будем продолжать брать пример с их счастливого домостроя многие годы. С праздником вас! **I**

■ – **Какое любимое блюдо у главы семьи?**
Он: Шашлык. Это мое и супруги любимое блюдо.
Она: Плов. Причем готовит он его сам, из петухов. Мы это блюдо обожаем всей семьей.





 ЕВГЕНИЯ ЛИМ

На чемпионате Центральной Азии – Central Asian ArtLook Professional Make-Up Championship, который проходил в рамках выставки Beauty expo-2016, первое место в номинации «Подиумный свадебный макияж» заняла Аида Тыналиева. Победительница рассказала, что осталось за рамками конкурса.

Аида Тыналиева: ИЗ ЛЮБОЙ ЖЕНЩИНЫ МОЖНО СДЕЛАТЬ КРАСАВИЦУ

– Поздравляем с победой! Вы заслужили главный приз – поездку на фестиваль красоты «Невские берега». Уже готовитесь к новому состязанию?

– Пока только думаю, так как участие в конкурсах обходится недешево. Всё покупается за свой счет: наряд, аксессуары, украшения для модели. Также необходимо оплачивать все расходы: транспортные издержки, проживание, гонорар модели и т.д. Я уже участвовала в подобных соревнованиях. В Казахстане, например, создавала три образа. Расходы колоссальные. Покупались два свадебных платья, одно шилось на заказ. Один из нарядов полностью был обшит кристаллами Svarovsky. В этот раз при пошиве платья мне помогли девочки из ателье Kali Collection. Я благодарна им – они воплотили мою идею в этом прекрасном наряде.

– Кто оценивал конкурс на Beauty expo-2016?

– В жюри входили самые именитые и авторитетные визажисты Кыргызстана и Казахстана.

– Вы считаете свою профессию творческой?

– Конечно. Визажист творит красоту. Из любой женщины можно сделать красавицу. С помощью косметики визуально можно поправить мелкие недостатки и подчеркнуть индивидуальность. Важно учитывать желание клиента, индивидуальные особенности внешности и, конечно же, понимать друг друга. Должен идти постоянный диалог между мастером и клиентом. Только в этом случае удастся добиться идеального результата.

– В процессе работы бывает недопонимание?

– Случается, поэтому макияж нужно продумывать поэтапно, каждый шаг согласовывать с клиентом. Очень часто молодые девушки не до конца понимают, какой стиль им подходит. Например, про-

сят сделать очень яркий образ, а в качестве примера показывают отредактированные фотографии из Инстаграмма. В результате такой вариант старит их на несколько лет. Самые благодарные клиенты – женщины в возрасте. С правильным макияжем они молодеют лет на 10-15 и потом становятся нашими постоянными посетителями. Есть еще одна категория клиентов, к которой требуется повышенное внимание. Это невесты.

– А спортсменам вы делаете макияж?

– Я делала макияж девочкам-гимнасткам. Там своя специфика. Выглядеть они должны ярко, чтобы издалека было видно. При этом макияж должен быть очень стойким. Например, для спортсменов, которые выступают в таком виде спорта, как синхронное плавание, необходим яркий макияж, выполненный на водостойких гелевых текстурах. Для спортсменов, занимающихся балльными тан-



цами и бодибилдингом, также существует специализированная декоративная косметика.

– **Что обязательно должно присутствовать в косметичке каждой женщины?**

– Конечно, у каждой женщины свой must have. Кто-то не может жить без туши для ресниц, кто-то без яркой помады. Все зависит от индивидуальности каждой женщины, климата и сезона. Например, летом это может быть термальная вода, а зимой – увлажняющий бальзам для губ, для возрастных женщин – румяна, освежающие цвет лица.

– **У каждого визажиста свой набор косметики?**

– Мы постоянно ищем и тестируем что-то новое. Мало кто из визажистов работает на полной линейке какой-нибудь одной косметической марки. Обычно – сборная солянка. Если заглянуть в кейс мастера, там можно найти не только профессиональную косметику, но и продукты из mass market, если они хорошего качества.

– **Какой макияж сейчас в моде? Каковы мировые тенденции?**

– Мы немного отстаем от модных тенденций Запада. Если там уже не носят графичные брови с эффектом перманентного татуажа, то здесь девочки еще такие заказывают. В общем, тенденция в сторону естественности. Я считаю, что ухоженная здоровая кожа – главный тренд вне зависимости от возраста, национальности, времени... I



**Гульмира Абдылдаева,
директор салона Diva:**

– У Аиды был самый необычный образ и достаточно сложный рисунок. Считаю, что она получила награду заслуженно. На ее победу сработали три составляющие: талант мастера, неординарная красота модели и большая поддержка болельщиков. Салон красоты Diva – небольшой салон, но у нас работают большие профессионалы, постоянно повышающие свой профессиональный уровень. Они всегда в курсе всех новшеств в бьюти-сфере. Салон предоставляет полный спектр услуг, которые востребованы в Кыргызстане. Самое главное – по вполне доступным ценам. Наши клиенты уважают себя и регулярно ухаживают за своей внешностью.

Кыргызская Республика,
г. Бишкек, ул. Токтогула, 77 (перес. ул. Усенбаева)
Тел.: +996 312 681 296, +996 707 373 485
Визажист: **Аида Тыналиева**
Модель: **Анжелика**



ТОЛЬКО ЦИФРЫ

16 школ построят в Кыргызстане арабские инвесторы. Об этом сообщил заместитель министра образования и науки Калысбек Шадыханов, рассказавший, что инвесторов нашел их Департамент по инвестициям и ремонту.

484 лицензии на осуществление строительной деятельности на территории Кыргызской Республики оформило за 9 месяцев 2016 г. Государственное агентство архитектуры, строительства и ЖКХ при Правительстве КР. При этом впервые получили лицензию 295 организаций, в том числе 10 частных предпринимателей.

114 000 школьников обеспечат завтраками при поддержке России. Об этом сообщил Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в КР Андрей Крутько. Оптимизация школьного питания – один из проектов, реализуемых в последние три года Всемирной продовольственной программой при финансовой поддержке россиян.

5 173 сома, согласно данным Национального статистического комитета Кыргызстана, составляет средний размер пенсии.

416 000 сомов, собранных во время акции, организованной российским певцом Гариком Сукачевым на Храм Иоанна Кронштадтского, возведенном в поселке Манас, по решению администрации храма и с благословения владыки Даниила переданы на лечение детей с онкологическими и гематологическими заболеваниями.



2 159 811 сомов составил ущерб от незаконного увольнения 27 государственных служащих. Об этом сообщили на круглом столе в Минэкономике во время обсуждения выполнения Государственной стратегии антикоррупционной политики на 2015-2017 годы.

7 300 депутатов местных кенешей будут избраны 11 декабря 2016 года.



Всё для красоты

Третья по счету выставка товаров и услуг в мире красоты Beauty Expo-2016 прошла в Бишкеке. Она удивила не столько количеством экспонентов, сколько качеством их услуг. Сами представители профессиональных косметических брендов все больше рассматривают выставку как эффективный способ продать свой продукт.

Наш корреспондент встретила с участниками главного события бьюти-рынка Кыргызстана.

Данияр Батыркулов, руководитель компании «Фен»:

– Наша компания продает всё для салонов красоты. Начиная от оборудования и заканчивая накладными ресницами. Конечно, для нас участие в таких выставках имеет большой резон. Это хорошая рекламная площадка и удобный инструмент расширения дилерской сети в короткие сроки. Мы молодая компания, нам всего полгода, но мы развиваемся быстрыми темпами. Сейчас уже являемся офи-

циальными дистрибьюторами нескольких международных брендов. Многие салоны красоты на этой выставке заинтересовались сотрудничеством с нами.

Компания Beauty Med собрал на выставке всю косметологическую элиту страны. Качественная салонная продукция, профессиональные визажисты и именитые косметологи. Мероприятие изначально планировалось как нечто более грандиозное, нежели просто экспозиция. За три дня показа здесь прошли несколько масштабных соревнований среди мастеров, научная конференция по пластической хирур-

гии и бизнес-форум для руководителей салонов и центров красоты.

Фируза Яхьярова, генеральный директор компании Beauty Med:

– Нас порадовало количество стран, которые присутствовали в этом году на выставке. Были представители из Испании, Германии, России, Украины и Казахстана. Это говорит о возрастающем доверии к мероприятию. Для участия в соревнованиях зарегистрировалось в три раза больше мастеров, чем в прошлом году. Мы провели открытые чемпионаты Азии по макияжу, наращиванию ресниц, парикмахерскому искусству и моделированию ногтей. Судьями были только сертифицированные рефери из разных стран мира.

Главный приз победителям – возможность поехать на международную выставку «Невские берега» в Санкт-Петербурге. По мнению судей, награда более чем достойная, поскольку даже участие в соревнованиях такого класса





выводит бьюти-специалиста на новый уровень профессионального мастерства.

Лейла Османова, судья конкурса Nailexpert:

– Я горда тем, что мы растем. Мелкими шагами, но идем к цели. Если взять фотоконкурс по ногтям, то работы намного лучше, чем в прошлом году. Уровень поднимается за счет того, что в страну приезжают и проводят мастер-классы разные художественные школы по моделированию ногтей. Меня радует, что некоторые мастера учатся самостоятельно по интернету. Думаю, нам не нужно ориентироваться на Европу. Лучше на Россию и Украину. Там уровень выше.

До России мы пока не дотягиваем, но стараемся.

В этом году индустрию красоты представляли 38 компаний. Многие фирмы показали на своих стендах новейшие и уникальные разработки в секторе красоты. По словам технолога компании Ollin Professional, сейчас в тренде максимально щадящие средства по уходу за волосами. Поэтому они представляют полную линейку средств по максимальному сохранению волос.

Денис Гаммершмидт, стилист и технолог бренда Ollin Professional:

– Приезжаю сюда в третий раз, и с каждым разом мне

все интереснее участвовать в этом мероприятии. Я стилист и технолог. Вся моя работа построена на очень молодом и ярком бренде Ollin Professional. Когда я выполняю окрашивание, использую только их красители. С этой косметикой мне работать проще, я могу контролировать состав, я могу контролировать какой-то ингредиент, мы его убираем или заменяем. Каждый продукт, который мы выпускаем, доступен по цене любому работающему человеку. Это уход в домашних условиях и в профессиональных салонах. Сейчас очень модны тенденции сохранения волос. Все три дня на выстав-





ке мы показывали различную технику восстановления волос. Наша компания выпускает очень много продуктов, которые бережно относятся к волосам. В Кыргызстане мы полтора года, и уже половина салонов Бишкека работают с нашим брендом. Компания Beauty Med является нашим дистрибьютором на территории Кыргызстана.

Джулия Мартиньяк, руководитель салона EсоBraVIP:

– Мы открываем в Бишкеке новый салон. Он предлагает европейский подход к спа-процедуре. Здесь будет не только массаж, но и пилинг, и другие процедуры омоложения. Используем уникальное масло болгарской розы, у которого около 300 активных ингредиентов. Эффект от такого масла – наше главное привлекательное достоин-



ство. Антицеллюлитный массаж мы делаем деревянными ложками с использованием масла перца чили. Горит невероятно, но эффект тоже потрясающий. Иногда достаточно даже одной процедуры. У нас в Германии спа-процедура для лица стоит около 90 евро. Здесь цены будут ниже. Бренд «Масло болгарской розы» хорошо известен в Европе и России. В Кыргызстане это новинка.

Айзад Дуйшенбиева, руководитель центра Beauty Lab:

– Мы тоже представляем абсолютно новое у нас в стране направление в косметологии. Это косметология в гинекологии. Для женщин – актуально. Предлагаем две процедуры. Могу только сказать, что методы безопасны и безболезненны. Здесь, на выставке, мы установили новые контакты, нашли новых партнеров. Возможно, через несколько лет выставки будут не настолько актуальны в таких маленьких странах, как Кыргызстан, поскольку весь бизнес уходит в интернет. Но пока такие мероприятия – это необходимость.

За три дня выставку посетили более 6 тысяч человек из всех регионов Кыргызстана. На следующий год организаторы обещают провести Beauty Expo еще масштабнее. **1**

Гарантийный фонд поддерживает предпринимателей

На встречах с банкирами, предпринимателями, теми, кто от «купи-продай» переходит к сложному делу – выпуску потребительских товаров, министр экономики Арзыбек Кожошев прямо сказал: «...гарантирую 100-процентный возврат заемных средств», тем самым взяв ответственность на себя за бесперебойную стабильную работу Гарантийного фонда (ГФ), заместителем председателя которого он является. Идея создания ГФ родилась в экономическом ведомстве. «Это наше детище, – гордится министр, – знаю, как капитализировать фонд, привлечь международные финансовые институты».

По словам Арзыбека Орозбековича, на кыргызский рынок заходит Чешский экспортный банк, он готов финансировать Гарантийный фонд, став его соучредителем.

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса, выдачи «длинных» и дешевых денег в нашей республике стоит давно, видимо, поэтому так медленно разворачивается и расширяется производственная деятельность, строятся заводы и мини-цеха, требующие громадных капитальных вложений. Что тут говорить, многим предприимчивым кыргызстанцам не по карману драконовские банковские проценты, которые в связи с кризисом существенно поднялись.

Завод или перерабатывающий комбинат не скоро заработает и выйдет на полную мощность, добившись рентабельности. Только тогда у хозяина появится доход. Возвращать же в банк большие суммы необходимо уже сегодня. Винить «хищных» банкиров тоже нельзя: они работают в конкурентной среде. Спрос на дешевые займы не только на нашем, но и на мировых рынках велик, ведь «длинные» кредиты сопряжены с рисками невозврата, банкиры, как прави-

ло, требуют ликвидного залога, гарантии.

Сегодня до половины всех потенциальных заемщиков не могут получить требуемую сумму из-за неразвитости рынка недвижимости, особенно в регионах. Банкирам нужен залог в 120 процентов от кредита. Только где же его взять, если на периферии дома дешевые? Правительство пошло навстречу хозяевам малых и средних предприятий, вклад в экономику которых весьма ощутим: свыше 40 процентов. В нашей стране много небольших компаний и фирм, им надо помогать окрепнуть, встать на ноги. Без денег этого не достичь, вот и берет на себя ответственность за треть залога наш кабинет министров.

В конце сентября в Бишкеке прошло очередное заседание совета Российско-Кыргызского фонда развития под председательством заместителя министра финансов Российской Федерации Сергея Сторчака. Решено было рассмотреть механизм участия РКФР в капитализации Гарантийного фонда Кыргызстана. В общем, совет РКФР дал добро на выдачу предпринимателям, занимающимся малым бизнесом, до 10 млн долларов через коммерческие банки.



Гарантийный фонд в форме открытого акционерного общества создан распоряжением правительства в июне текущего года. Средства – 72 млн сомов – выделены из республиканского бюджета. Помощь в капитализации фонда первым оказал Азиатский банк развития, внес 3 млн долларов. В итоге капитал АОА «ГФ» составляет сегодня 280 млн сомов

Арзыбек Кожошев рассказал, что летом побывал во всех регионах, на севере и юге страны. Он отметил, что «свыше 40 предприятий могли бы уже в этом году расширить свои производства, выпускать продукцию с хорошей добавленной стоимостью, успешно торговать ею в государствах Евразийского экономического союза. Большинство новых предприятий – частные, самостоятельно привлекают инвесторов, на этом рынке – жесточайшая конкуренция».

– Когда я посещал Иссык-Кульскую долину, обратил внимание на местных жителей, занимающихся садоводством. Удивился и порадовался их умению вести дела с партнерами, – отметил министр. – Прежде чем отправить свой товар в Россию, наши садоводы тщательно подбирали сорта, отсортировывали по отдельности крупные и мелкие плоды, для сбыта яблوك пользовались налаженными логистическими линиями.

В качестве положительного примера в экономическом ведомстве приводят акционеров Каиндинского сахарного комбината. Написав добротный бизнес-проект, просчитав наперед возможные риски, расходы и доходы, они получили в Российско-Кыргызском фонде развития 2 млн долларов. Раздали крестьянам гибридные семена сахарной свеклы, помогли с прополкой и поливом, заключили договоры на прием урожая. Перерабатывающий комбинат знает, как будет работать в ближайшие 5-6 лет. Его менеджеры уверены, что не только решат «сахарную» проблему внутри страны, но скоро начнут экспорт сахарного песка в страны СНГ и дальнего зарубежья.

Уместно вспомнить слова премьер-министра республики Сооронбая Жээнбекова: «...Мы будем помогать прежде всего тем, кто строит заводы и фабрики, создает в регионах рабочие места, занимается импортозамещением. Зеленый свет в получении длинных и дешевых кредитов – экспортерам!». I



Бизнес-встреча INFOX

В октябре 2016 года Business Club INFOX провел в отеле Jannat Regency 29-ю бизнес-встречу.

В ней приняли участие более 150 руководителей и топ-менеджеров, представлявших более 80 компаний. С приветственными словами к гостям вечера обратились генеральный директор Информационного центра INFOX Денис Пармёнов и генеральный менеджер отеля Jannat Regency Мелис Суютбеков.

Информационную поддержку бизнес-встреч оказывают web-сайты: www.gde.kg, www.kabar.kg, www.stylish.kg, www.flyer.kg; журналы «Интерьер от А до Я», «Обустройство и ремонт», HoReCa, «Индустриальный Кыргызстан», «Деловой собеседник», VIP, еженедельник «АВТОгид»; ТВ «Любимый HD TV» и «Долон ТВ»

Одним из важных аспектов традиционных мероприятий INFOX являются презентации бизнес-партнеров. На этой встрече свои компании представили сотрудники Jannat Hotels & Resorts, «Майя Тур», Art Face, Help for Children – SKD, «Банк Азии», Группа компаний Continent, ЗАО «Шоро», «ФИНКА Банк», ОсОО «Винодел» (ARCHI),

«Любимый HD TV», «Автосалон Бишкек 2016».

Во время вечера гости ознакомились с услугами участников выставки, организованной в Jannat Regency: ЗАО «Шоро», ОсОО «Винодел» (ARCHI) и художника Владимира Фесика.

Весь вечер хорошее настроение участников поддерживал ведущий бизнес-встречи Тимур Джумабаев. Гостям мероприятия была предоставлена возможность продегусти-



ровать закуски и десерты от отеля Jannat Regency, национальные напитки, выпускаемые ЗАО «Шоро», шампанское торговой марки ARCHI от ОсОО «Винодел».

В ходе мероприятия среди присутствующих провели розыгрыш подарков, предоставленных участниками Business Club INFOX.

Во второй части вечера для директоров и топ-менеджеров компаний организовали экспресс-бизнес-встречи. В ходе

Business Club INFOX – это площадка, где укрепляют деловые связи и находят партнеров, общаются в высокопрофессиональной среде, делятся своим опытом и успехами. Здесь каждый бизнесмен находит для себя то, что важно именно ему

небольших бесед руководители получили возможность познакомиться друг с другом и обменяться визитными карточками.

В завершение генеральный директор Информационного центра INFOX*1200 Денис Пармёнов от имени всех гостей поблагодарил руководство отеля Jannat Regency за высокий профессионализм в организации бизнес-встречи и вручил благодарственное письмо. I

СКОРО ОТКРЫТИЕ НОВОГО МАГАЗИНА



PODIUM

prima linea exclusive

ЛУЧШИЕ БРЕНДЫ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ В PODIUM



CANALI

MOSCHINO

ESCADA

BRUNELLO CUCINELLI

TARDINI
DAL 1958 ALLIGATOR MISSISSIPPIENSIS
FATTO A MANO IN ITALIA

RED
VALENTINO

Santoni

Salvatore Ferragamo

ERMANNO SCERVINO

CORTIGIANI

XX
ARTIOLI

Prioni

Ermenegildo Zegna

BALDAN

Borsalino

 ballin



BOGNER

ТЦ Bishkek Park
Киевская, 148
+ 996 312 312 020

Токтогула, 141
+996 312 900 225

г. Ош, ул. Ленина, 351a
+996 3222 7 55 66

 podium_kg

www.podium.kg