

Деловой ОБЕСЕДНИК

№ 22

журнал о бизнесе и для бизнеса

июнь 2012



Канатбек ИСАЕВ:
ПРОДОЛЖАЯ
ПУТЬ ОТЦОВ...



SAMSUNG

СЛЫШИТ. ВИДИТ. ПОНИМАЕТ



SMART TV

УПРАВЛЕНИЕ ГОЛОСОМ. УПРАВЛЕНИЕ ЖЕСТАМИ



С помощью голосовых команд или жестов вы можете включать и выключать телевизор, переключать каналы, регулировать громкость, открывать и закрывать приложения. Чтобы получить доступ в Интернет вам достаточно всего лишь произнести слово или же навести курсором на соответствующую иконку.

Подробности на www.samsung.com



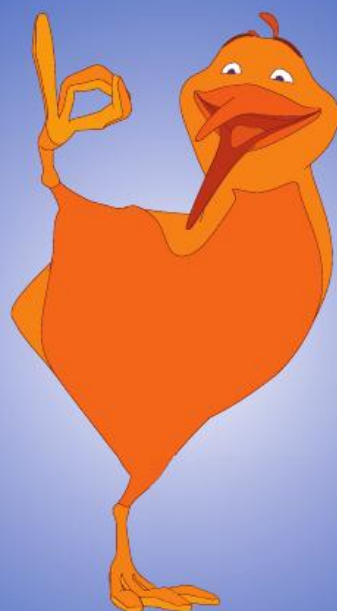
Плати легко!

Лучшая **рекламная**
медиа площадка

Удобный
поиск
провайдера

Бесплатный
круглосуточный
call-центр

Обширная **сеть**
платежных терминалов
(более **800**)



Возможность оплаты
круглосуточно

Шаговая
доступность
терминалов

Широкий
спектр услуг
(более **150**)

Уникальный
интуитивно-понятный
интерфейс

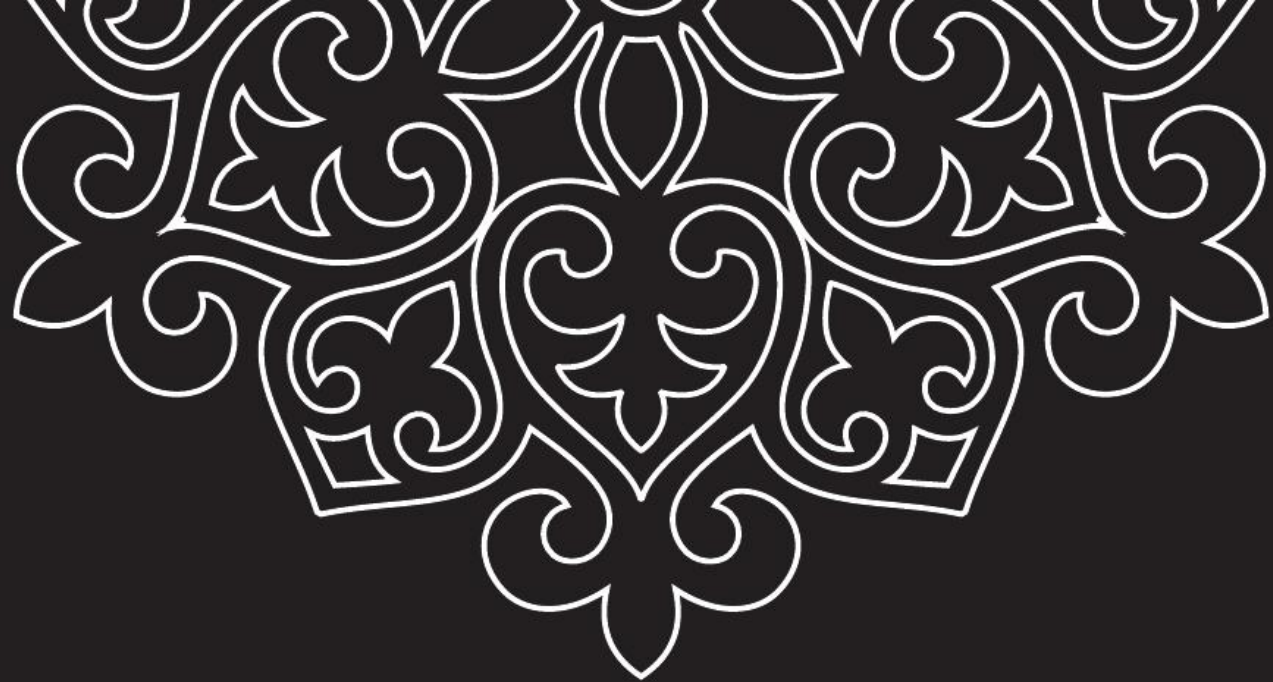
КОНТАКТЫ:

Отдел маркетинга (312) 91 16 35

По вопросам
сотрудничества (312) 91 16 25

Отдел абонентского
обслуживания (312) 90 90 90





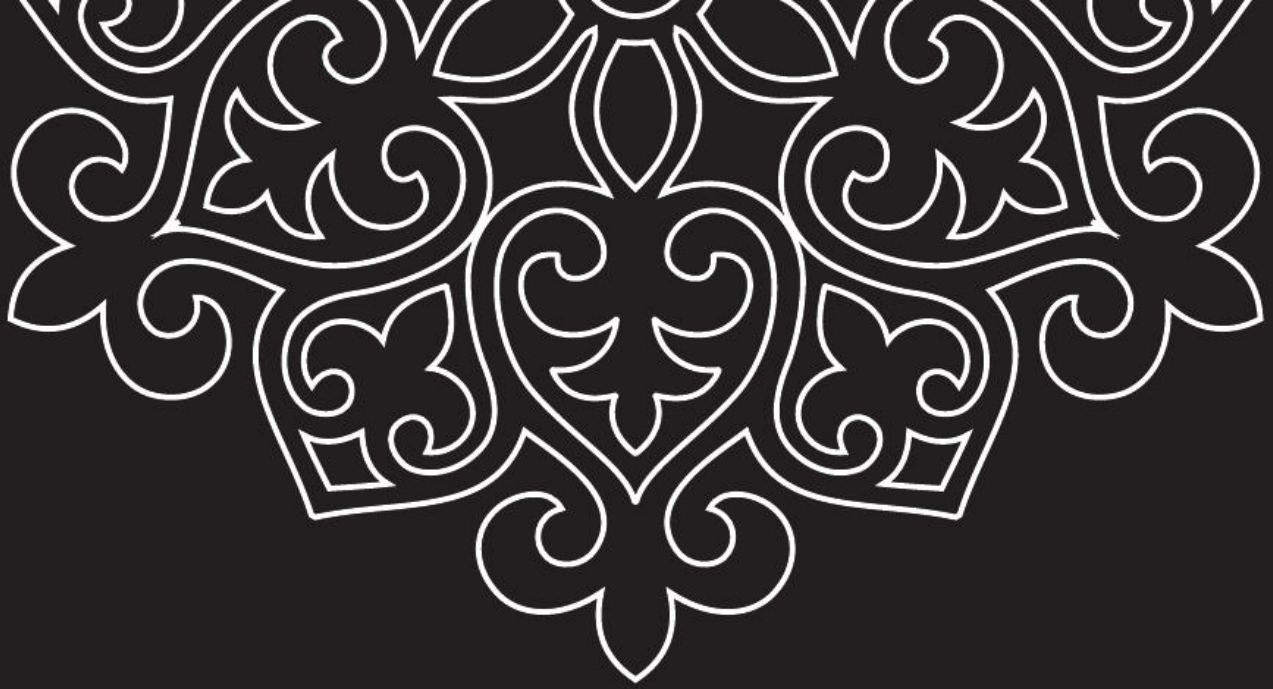
«АЛМАЗ СТАТУСУ»

безлимитные звонки и услуги
за 2490 сом в месяц!

- 0 сом за звонки и SMS на всех мобильных операторов КР
- Бесплатный доступ в Интернет
- Золотой номер в комплекте
- Выделенный номер обслуживания – 0880

Тарификация	посекундно
Абонентская плата в месяц	2490
Все входящие вызовы и SMS	0
Исходящие вызовы на всех мобильных операторов КР /мин.	0
Исходящие SMS на всех мобильных операторов КР (за одно сообщение)	0
Доступ в Интернет (за 1 Mb)	0

Чтобы перейти на тарифный план «Алмаз Статусу» наберите команду *555*333* в меню. Стоимость перехода – 80 сом.
Для абонентов тарифного плана «Алмаз Статусу» предоставляется выделенный номер обслуживания – 0880 (звонок бесплатный). Стоимость исходящих вызовов на городские телефоны КР составляет 4,5 сом/мин.
Абонентская плата списывается раз в 10 дней по 830 сом. В счет абонентской платы на 10 дней предоставляются пакеты трафика объемом 2000 минут внутри сети, 200 минут на другие мобильные операторы КР, 200 SMS на все мобильные операторы КР и 200 Мб интернет-трафика. Для проверки остатка нетарифицируемого трафика в пакете наберите команду *045* в меню. В случае расходования пакета тарификация исходящих вызовов внутри сети Beeline составляет 0,9 сом/мин., на другие мобильные операторы КР - 2,9 сом/мин., SMS – 0,9 сом за сообщение, доступа в Интернет – 0,9 сом/Мб. Тарификация действует до момента очередного списания абонентской платы и предоставления нового пакета.
В случае отсутствия средств для списания абонентской платы стоимость исходящих вызовов внутри сети Beeline составляет 1,9 сом/мин., на другие мобильные операторы КР - 2,9 сом/мин. SMS – 0,9 сом за сообщение, доступ в Интернет – 1,9 сом/Мб.
Все цены указаны в сомах с учетом НДС без НСП (2%).



СТАТУС

Безграничное общение
на премиальных тарифах

«Алмаз Статусу»

«Алтын Статусу»

«Күмүш Статусу»

☎ 0440 ☎ 0 772 010440 | www.beeline.kg

Данную тарифную линейку можно приобрести только в Офисах продаж и обслуживания Beeline и сертифицированных точках продаж, где можно получить полную информацию о продукте.
БР УБА №06-478 лицензиями, БР УБА №07-523 лицензиями



Beeline®

ПРОДАЖА ЛИЦАМ, НЕ ДОСТИГШИМ 18 ЛЕТ, СТРОГО ЗАПРЕЩЕНА!
ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

ИВАНЪ ДУРДИНЪ

ОЧИЩЕНА МОЛОКОМ



В 1895 году Иван Иванович Дурдин, сын знаменитого пивовара Ивана Алексеевича Дурдина, открыл завод по изготовлению элитных сортов водки. При очистке водки он использовал молоко, а при купажировании – мед, что придавало водке уникальный и изысканный вкус и аромат. Элитная водка «Иван Дурдинъ» поставлялась в столичные гостиницы, рестораны, а также ко двору его Императорского величества. В 1917 году во время Октябрьской революции производство водки «Иван Дурдинъ» было прекращено.





SAMSUNG



ОН ЗАБОТИТСЯ О ВАС!

Инверторные кондиционеры Samsung с функцией ионизации **Virus Doctor** и фильтром высокой плотности **Full HD** подарят вам ощущение прохлады, чистоты и свежести. Они настолько умны, что вы можете управлять ими с помощью **wi-fi** на своем смартфоне. Кондиционеры Samsung. Они заботятся о вас.

ИОНИЗАТОР
Virus Doctor 

SMART INVERTER **SMART Wifi** 



- Международный день защиты детей
- Всемирный день охраны окружающей среды
- День финансовых и экономических работников Кыргызстана
- Всемирный день океанов
- Международный день аккредитации
- Международный день друзей
- Всемирный день донора крови
- День работника противопожарной службы Кыргызстана
- День работников водного хозяйства Кыргызстана
- Всемирный день борьбы с опустыниванием и засухой
- Международный день скейтбординга
- День работников государственной службы Кыргызстана
- Международный Олимпийский день
- День юриста Кыргызстана
- Международный день борьбы против наркотиков
- Всемирный день рыболовства
- День молодежи

ИЮНЬ 2012

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Журнал «Деловой собеседник»
Свидетельство о регистрации
Министерство юстиции
КР серия № 1584

РЕДАКЦИЯ

Генеральный директор
Лола Юнусова

Редактор
Галина Желнина

Корреспонденты:
Ислам Жолдошев
Ирина Байрамукова
Галина Лунова
Лариса Ли
Елена Семенова
Динара Тазабекова
Дарья Зеленина
Златослава Поволоцкая
Жыпара Кадырова

Рекламный отдел:
Саида Юнусова
Инна Орлова
Анара Базарова

Дизайн, верстка:
Елена Елфимова
Дамир Пантелеев

ИЗДАТЕЛЬ

Информационное
агентство UNIPress
г. Бишкек, ул. Ибраимова, 24,
офис 507

телефоны:
+996 (312) 59 20 21
+996 (312) 59 16 17
+996 (312) 59 16 50

e-mail: office@unipress.kg,
unipress-kg@yandex.ru
www.unipress.kg

© UNIPress, 2012

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.

Отпечатано в типографии
ОсОО «Из Басма»
e-mail: izbasma@yahoo.com

В НОМЕРЕ:

СОБЕСЕДНИК

10 —

ВРЕМЯ И ЛЮДИ

14 —————

16 —————

СТРАНА

18 —————

22 —————

24 —————

ДЕНЬГИ

26 —————

28 —————

БИЗНЕС

30 —————

32 —————

34 —————

36 —————

38 —————

40 —————

ЖИЗНЬ

44 —————

47

Канатбек ИСАЕВ: ПРОДОЛЖАЯ ПУТЬ ОТЦОВ...

Собеседник номера – молодой депутат, лидер фракции «Республика», президент Федерации кок-бору, счастливый семьянин и истинный почитатель кыргызской истории – Канатбек Кедейканович Исаев. Сегодня его признают одним из самых перспективных политиков Кыргызстана. Своих успехов в бизнесе, семье и политике он добился благодаря жестким принципам, целенаправленным стремлениям, неиссякаемому труду и любви к своей Родине и ее истории.



Многие меня спрашивают, почему я пошел в политику? У меня были отличные наставники, которые с самого детства задали мне эту планку. Мой отец долгое время занимал руководящие должности: более 10 лет был директором совхоза, возглавлял предприятие водного хозяйства областного масштаба, потом республиканского. А его старший брат более 20 лет возглавлял наш совхоз. Это были люди, которые своим примером показывали, что руководящие должности для них являлись не самоцелью, а возможностью приносить людям больше пользы. Мой отец и дядя, ныне покойные, пользовались большим авторитетом, до сих пор их вспоминают только добрым словом.

Если посмотреть историю моей семьи глубже, то не только отец и дядя были отличными руководителями. Еще прадедушка в царское время был болушем (болуш – волостной управитель. — Прим. ред.) Чуйского района, за что уже после революции 1917 года (в 1920-1921 гг.) его, к сожалению, расстреляли как сына бай-манапа (манап — представитель верхушки кыргызской феодально-родовой знати. — Прим. ред.).

Наш род происходит от одного из древних родов – сарыбагыш. Одним из его родоначальников является Манапбий, которому установлен памятник в г. Токмак. Он является моим прямым предком. Это люди, посвятившие всю свою жизнь служению народу, борьбе за независимость, становлению нашего государства. Поэтому, продолжая путь предков, я выбрал политику.

■ СОСТОЯЛСЯ ЛИ Я КАК ЧЕЛОВЕК?

Часто такой вопрос возникает у мужчин после тридцати. Да, я совершенно независим. Я женат, имею троих детей – дочь и два сына. Я семьянин, любящий отец. Имею машину, дом, у меня есть крупное хозяйство в селе, которое обеспечивает мне и моей семье материальную независимость. Тем не менее, я думаю, человек может о себе сказать, что он состоялся, когда он что-то весомое сделал для своей страны, то, что останется в ее истории. Я думаю, говорить о том, что я состоялся, мне еще рано. Но я к этому стремлюсь.

■ О ДЕТЯХ...

Считаю себя почитателем истинной истории Кыргызстана, наших народных традиций. Я являюсь президентом Федерации кок-бору, также возглавляю Федерацию аргымак (конные скачки), то есть уделяю время и вкладываю средства в развитие национальных конных видов спорта. Поэтому хочу, чтобы и мои дети посвятили жизнь сохранению традиций и своими делами способствовали процветанию нашего народа. Чтобы он всегда оставался независимым, свободолюбивым, и каждый гражданин имел возможность не выживать, а жить достойно. Моим предкам было присуще благородство. И мы, их потомки, тоже стараемся всегда быть благородными и честными. Если решаемся на какой-то шаг, то заранее оповещаем все заинтересованные стороны об этом. Стараемся не говорить неправду. И хотя о политике говорят, что это грязное дело, но, я считаю, и в ней всегда есть место мужеству, благородству и порядочности. Это мировосприятие я и стараюсь привить своим детям.

■ Я ВОСХИЩАЮСЬ...

...очень глубокой историей кыргызов. Тем, что Кыргызстан, имея по мировым меркам небольшую территорию и немногочисленное население, является все-таки независимым государством.

■ СОЖАЛЕЮ...

...о том, что, живя в таком богатом государстве, имея такие золотые запасы и гидроресурсы, большинство жителей все еще находятся за чертой бедности. Эти серьезные недочеты допустило руководство страны. Я это признаю. Но Кыргызстан богат природными ресурсами. Подчеркну – именно богат. А, к примеру, Сингапур или Корея – это те страны, ко-



торые практически не имеют природных ресурсов, но тем не менее достигли головокружительных результатов. Значит, у нас есть великолепные шансы для развития.

■ Я НЕ ЛЮБЛЮ...

...предательства.

■ Я УВАЖАЮ...

...людей, которые придерживаются своих принципов, сдерживают данные кому-то обещания. То есть сохраняют элементарную порядочность.

■ О СТРАНЕ И СТАБИЛЬНОСТИ...

Основной фактор стабильности в стране, я думаю, – это избранный после революции легитимный Жогорку Кенеш, а также президент и легитимно утвержденное правительство, которое проработало почти год. И избранное уже после президентских выборов второе правительство. Оно начало проводить новые реформы. Недавно в ЖК мы заслушали отчет правительства за 2011 год и за 100 дней 2012 года. Депутаты поддержали начатые реформы, и я думаю, что это, несомненно, также является стабилизирующим фактором.

■ О ПАРЛАМЕНТЕ...

Удачна ли новая форма правления? Однозначно да. Сильная президентская власть, как мы видим, к сожалению, приводит к трагедии. Так было во многих азиатских, африканских, арабских странах. И на протяжении 20-летней истории независимости Кыргызстана мы уже дважды были свидетелями того, к чему может привести сосредоточение всей полноты власти в одних руках. Преимуществом новой политической системы в том, что у нас сформирована система сдержек и противовесов: и президент сильный, и премьер-министр, и Жогорку Кенеш, что сохраняет здоровый баланс между ветвями власти. Это необратимо ведет к прогрессу, так как нет верховенства какой-то одной ветви власти над другими.

■ О ЗАКОНАХ...

Ведется постоянная работа над тем, чтобы все законы и постановления Жогорку Кенеша исполнялись правительством. Конечно, к этому за короткое время прийти очень сложно, но постепенно мы обязательно придем к верховенству закона. Именно эта политическая система приведет к тому, что законы будут соблюдаться.

■ **ДВА ГОДА НА ПОСТУ МЭРА Г. ТОКМАК**

Можно было все-таки сделать больше для города, но два года – это не очень большой срок для руководителя. Главное, что мне удалось, – найти дополнительные источники для пополнения городского бюджета. Как бывший работник фискальных органов, я сделал акцент на пополнении доходной части городского бюджета, так как от этого зависят все социальные проекты. Были предприятия, которые скрывали доходы, выплачивая в виде налогов всего около 5% от положенного размера налогов. Мэрия совместно с налоговой инспекцией смогла вывести эти компании на чистую воду и их налоговые отчисления увеличились в 10 раз, а это 1000%. За счет этого нам удалось как-то стабилизировать финансовое состояние города. Конечно, некоторые дела остались незавершенными. Например, в Токмаке есть многоэтажные дома, строительство которых было начато еще в союзное время, но так и не было закончено. Я обратился к президенту, к правительству с просьбой снять эти дома с баланса Кыргызской железной дороги и передать их на баланс города. У меня было в планах с Фондом Habitat завершить строительство этих домов и распределить квартиры между работниками бюджетной сферы: учителями, врачами, сотрудниками милиции. На баланс нам их передали, но вот завершить этот проект я не успел. И я надеюсь, это сделает нынешний руководитель города. Еще одна гордость: совместно с жителями нам удалось возвести памятник Манап-бию. Мы его установили напротив автовокзала. И сегодня он стал одной из достопримечательностей Токмака. А ведь раньше там были сплошные ямы...

■ **О ПОЛИТИКЕ...**

Политика – это любовь к родине... Это не мои слова. Это слова кого-то из великих. Но подпишусь под ними. Потому что любить свою родину, свой народ и стоять в стороне от всех событий нельзя. Поэтому если желаешь что-то изменить в лучшую сторону, нужно вмешиваться в происходящие процессы. Я много ездил по заграницам, и, к сожалению, в России например, многие наши соотечественники работают на непростительных и тяжелых работах. Но в той же Москве не встретишь ни одного казаха или турка, который работал бы на таких работах. И это меня сильно задевает. Я хочу, чтобы каждый кыргыз имел возможность достойной жизни.

■ **ОБ АВТОРИТЕТАХ...**

Среди политиков Кыргызстана авторитетом для меня был и остается Султан Ибраимов, за свою относительно недолгую жизнь он сумел сделать многое для народа. Еще при Советском Союзе он обличал коррупцию и безжалостно относился к тем, кто расхищал народное добро.



За время его правления было построено множество школ, больниц, промышленных предприятий и других социальных объектов.

Также я симпатизирую Путину. Когда он взял бразды правления в стране в свои руки, она находилась на грани развала: Чечня была уже почти независимой, Татарстан заявлял о своих амбициях. Во внешней политике были неоднозначные отношения. Благосостояние граждан России тоже было низким. Буквально за 8 лет ему удалось страну, которая катилась вниз, поднять с колен. Снова Россия заявила о себе на мировой арене, с ней стали считаться остальные мировые державы. Самое главное – многократно выросло благосостояние россиян. Конечно, у них еще много проблем, страна-то большая, но самое главное, я вижу, с какой отдачей он посвящает себя служению своему народу. По нему видно, как он искренне любит Родину и переживает за нее.

■ **О КЫРГЫЗСТАНЦАХ...**

За 70 лет, которые мы были в составе Советского Союза, мы немного подзабыли свою историю. Мы прекрасно знаем, когда была битва в Бородино, Куликовская битва, когда была битва под Сталинградом, когда и как освободили блокадный Ленинград и т. д. Но мы так хорошо не знаем собственную историю: Жусуп Баласагын, Махмуд Кашгари, великие батыры, предводители нашей страны тоже много сделали для сохранения независимости нашего государства. Понятно, что пока средств из госбюджета не выделяется достаточно для того, чтобы пропагандировать изучение собственной истории. Недавно я был в Турции. Многие там отлично знают не только свою историю, но и факты из истории Кыргызстана. Такие, о которых мы сами, к сожалению, не знаем. Это не может не огорчать.

■ **О КОК-БОРУ...**

Кыргызы всегда были кочевниками. 365 дней в году, всю свою жизнь они проводили верхом на лошадях. Благодаря верховой езде они всегда имели дееспособную, мобильную армию, которая помогала сохранять независимость. И всадники всегда были опорой народа. Поэтому кок-бору для меня не просто спорт, не просто увлечение, а почитание наших традиций и культуры. Я хочу, чтобы этот вид спорта развивался, а не ушел в историю. Конечно, не каждый может этим заниматься: кок-бору требует отменного физического здоровья, отваги, бесстрашия. И, конечно, для него нужны хорошие лошади.

■ **О ШАХМАТАХ И КИРСАНЕ ИЛЮМЖИНОВЕ...**

Я увлекаюсь шахматами, мой отец играл в шахматы. Оба сына играют в шахматы. Это очень полезный вид спорта. Мой сын стал в этом году чемпионом Кыргызстана в возрасте до 14 лет. Было бы неплохо, если бы шахматы



ввели как обязательный предмет во всех общеобразовательных школах страны. Это важно для развития логики, математического мышления — в наш век это необходимые свойства для каждого человека. Кирсан Илюмжинов, который более 10 лет был президентом Калмыкии, является президентом ФИДЕ – Международной федерации шахмат. Он очень многое сделал для развития мировых шахмат, построил в Элисте Дворец шахмат, который является достопримечательностью Калмыкии и местом проведения международных турниров. Кирсан заявлял о том, что обратит внимание на развитие шахмат в Кыргызстане и вложит какие-то средства. Шахматы в Калмыкии являются обязательным предметом. И ведь на сегодня очень много даровитых парней из Калмыкии показывают высокий уровень игры на международном уровне.

■ О БИЗНЕСЕ И ГОССЛУЖБЕ...

Много споров о совместности бизнеса и госслужбы... У меня есть бизнес. Он связан с сельским хозяйством. Если быть точнее – с разведением и селекцией лошадей. Это достаточно рентабельное сельхозпредприятие. Я еще со школьных лет связан с этим делом. Звучат мнения, что у чиновника не должно быть личного бизнеса. Но я думаю, если бизнес не вредит интересам государства, является дополнительным источником дохода, это, наоборот, дает чиновнику возможность быть независимым и не ограничивает в финансовых ресурсах. Пусть его бизнес будет прозрачным, чтобы народ этого человека ни в чем не подозревал. За рубежом – да, действительно, в этом плане все прозрачно. А как у нас однозначно определить, занимается чиновник бизнесом или нет? У нас же все оформлено на родственников. За рубежом просто так на кого-то объект недвижимости или бизнес не оформишь, там налоговая система четко и жестко прослеживает не только доходы, но и расходы. Допустим, если я хочу оформить дом на свою тещу, то завтра налоговая служба придет к теще и спросит, откуда у нее, простого медицинского работника, средства на покупку этого дома? Вот еще, для примера, случай. На протяжении 30–40 лет одна американская семейная пара работала на разведку СССР (впоследствии – на разведку России). Уже в преклонном возрасте супруги, расслабившись, приобрели дорогую машину и особняк. Налоговая служба заинтересовалась, откуда у них деньги на такие покупки. Установила прослушку и выяснила, что пара на протяжении многих лет работала на разведку России, а значит, их капитал был заработан незаконно. У нас, к сожалению, сегодня это не практикуется. Но я уверен, что мы постепенно обязательно к этому придем.

■ О НАЛОГАХ...

Я бы не согласился с тем, что у нас высокие налоги. В скандинавских странах, например в Швеции, налоги на порядок выше наших. К тому же у нас упрощенная налоговая система. Сравните хотя бы с Америкой: там презумпция невиновности на налоговые преступления не распространяется, и очень жесткий контроль за расходами. Их бизнесмены месяцами заполняют декларацию, в которой до 70 страниц. Поэтому слова о том, что у нас усложненная налоговая система и высокие ставки налогов, абсолютно беспочвенны. Налоговая система в нашей стране очень либеральная.

■ О ДРУЗЬЯХ И ДРУЖБЕ...

И в политической, и неполитической среде у меня много друзей. Это однокурсники, друзья, которых я приобрел, уже работая. Самое главное в дружбе – порядочность, честность и надежность. Друзья познаются в беде – есть такая русская пословица. И в самом деле, настоящие друзья не раз выручали меня в трудные моменты моей жизни. Конечно, было и предательство. Но если бы все шло как по маслу, как бы я сумел определить, кто из друзей настоящий, а кто просто знакомый?



■ О ЛОГИКЕ, ПРИНЦИПИАЛЬНОСТИ И ИНИЦИАТИВНОСТИ...

Во многих вопросах я человек принципиальный. Придерживаюсь жестких принципов. Без логики не было бы моих успехов. Инициативность мне иногда помогает пойти на какой-то смелый шаг.

■ МОЯ МЕЧТА, МОЕ СЧАСТЬЕ...

Как бы это высокопарно ни звучало, неоднократно говорил и буду продолжать говорить: я хочу, чтобы Кыргызстан был богат и абсолютно независим от других государств. Чтобы кыргызстанцы жили достойно, все было обеспечено работой у себя на родине. Чтобы не было бедных и нищих, не было людей, которым элементарно не хватает средств на восстановление здоровья и образование. У нас ведь очень умные, доброжелательные граждане. У нас очень богатая и древняя история, которая показывает, что на определенных этапах мы имели сильную государственность. И сегодня мы имеем возможность укрепить свое государство. Счастье моего народа, моих детей, семьи, мамы, родственников – это мое счастье.

■ ПОЖЕЛАНИЯ...

Призвал бы всех кыргызстанцев глубже изучать и любить свою историю. Все-таки мы потомки народа, который имеет величайшую историю, и она должна достойно представляться на мировой арене. Без любви к своей Родине, без патриотизма мы никогда из такого трудного положения, в котором находимся сейчас, не вырвемся.

Текст: Бермет КАСЫМБЕК кызы
Фото из личного архива Канатбека Исаева



«Туризм и путешествия ВITF–2012»



В одной из них мастер-умелец Фатиль Мусаев рекламировал камин и водопад из камня, а чонкеминский строитель Калдыбек Суранчиев демонстрировал всем любознательным макет возделенного туристического центра. На макете отмечены места парковки автомобилей, VIP-юрта диаметром 21 м для отдыха, юрточный городок, гостиница, бассейн, сауна, аквапарк, спортплощадка, почему-то китайская кухня и многое другое. А над макетом красовалась надпись: «Ищу инвестора или продаю проект». «Подходите поближе, посмотрите. Вот таким я вижу будущий турцентр в родном селе Кичи-Кемин. Уже 7 лет я ищу спонсоров для его строительства на территории 3,5 гектара, – говорит предприниматель Суранчиев. – У нас в Кыргызстане есть турфирмы, но у нас нет туристских центров, которые нынче очень распространены во многих развитых странах».

Возможно, организаторы – члены Торгово-промышленной палаты – видят в таком составе участников ярмарки под громким названием «Туризм и путешествия ВITF–2012» перспективу привлечения в Кыргызстан как можно большего числа туристов из-за рубежа, только вот почему-то этих всеми возжеланных иностранцев практически не было. «Мимо проходили несколько иностранцев: парочка, по-видимому, из Германии, турки, иранцы, китайцы, индусы, – говорит завкафедрой иностранных языков Академии туризма Карлагач Медетбекова. – Индусы – это те, кто торговал на улице индийским чаем, иранцы продавали внутри здания посуду и мыломоющие средства, китайцы – живущие и работающие здесь предприниматели. Никто из них к нам не подходил – они все уже вышли из студенческого возраста. Турки же сами представили единственный на всей турярмарке иностранный стенд, рекламирующий достопримечательности Турции».

Как оказалось, рекламой турецких красот был занят местный представитель одной из туркомпаний, работающих в турецком направлении. На вопрос, сколько фирм работает на отправку в Турцию или на прием оттуда, Руслан Акимканов не смог ответить, а пояснил, что в его задачу входит распространение печатных брошюр об Измире, о Мармарисе, Чешме, Мерсине, Фетхие, Тарсусе и других турецких городах. Здесь же пропагандировались турецкие авиалинии.

Все равно хорошо, что хоть Турция озаботилась привлечением наших туристов в свою страну! Только если сравнивать роскошные турецкие стенды, которые я виде-

Данная выставка, по-видимому, приказала долго жить. По крайней мере именно такое впечатление она вызвала у всех ее посетителей. На скудной площади при слабом освещении в фойе Дворца спорта с 26 по 30 апреля 2012 года тесно прижимались друг к другу немногочисленные экспоненты: Академия туризма, Учебный центр «Стимул», три профсоюзных санатория, Госрезиденция, журнал Discovery, справочник-путеводитель «Компас», а также «Кыял» и другие ремесленнические организации. Перед входом бойко шла торговля сувенирной продукцией, а о том, что все это проходит в рамках 5-й Международной специализированной выставки по туризму, посетителям напоминали лишь скромные вывески у входа и на трех здесь же установленных юртах.

ла на туристических выставках в Берлине, Москве, Казахстане, то этот, не в обиду организаторам будет сказано, лишь жалкая пародия на них.

А помните 1-ю ВITF, которая проходила в здании Театра оперы и балета в 2006 году? Там реклама турецкого турпродукта занимала приличную площадь. Многие горожане помнят, как тогда на небольшой период времени площадка перед театром превратилась в национальную туристическую деревню «Кыргыз Айылы» с концертной частью и демонстрацией национальных обычаев. В красочных юртах посетителям предлагали национальное угощение, а народные мастера демонстрировали свои изделия из шерсти и войлока. Певцы и танцоры исполняли национальные песни и танцы.





Еще тогда чиновники нам обещали, что разнообразные географические ландшафты, богатая флора и фауна, самобытная национальная культура создадут все предпосылки для успешного развития индустрии туризма в нашей стране. «Окрылились» туркомпании и турагентства. К нам стали приезжать потенциальные покупатели наших турпродуктов из-за рубежа, тем самым знаменуя собой важность проведения подобных ярмарок для туризма и экономики не только нашей страны, но и других государств.

На ВITF–2007 и ВITF–2008 общая выставочная площадь в Государственном историческом музее составляла уже 1000 кв. м. Тогда были широко представлены такие сегменты туротрасли, как «Туроператоры и турагентства», «Транспортные агентства», «Авиалинии и авиаагентства», «Образовательный туризм», «Спортивный туризм», «Лечебные туры и оздоровительные центры», «Гостиницы, пансионаты и санатории», «Организация деловых и интенсив-туров». Помимо представителей отечественного турбизнеса, в ярмарках принимали участие представители крупных зарубежных туркомпаний из Турции, Болгарии, Египта, Италии, Малайзии, Индии, ОАЭ, Таиланда, Китая, Сингапура, России, Украины, Узбекистана, Казахстана, Таджикистана и других стран.

Постепенно к форумам присоединились и спортивные магазины. Они знакомили посетителей с новыми моделями спортивного инвентаря, одеждой и обувью.

Помню слова директора туркомпании On Travel из Софии Альпера Низамы на ВITF–2008: «Я верю в большое будущее туризма Кыргызстана. За ним не только въездной, но и выездной туризм, а также рост благосостояния кыргызстанцев! Болгария готова подарить кыргызстанцам массу новых впечатлений и новых открытий». Примерно то же говорили и другие зарубежные участники.

Посетивший ярмарку корреспондент из Вашингтона Юрий Сигов тогда сказал: «КР обладает потенциалом для удовлетворения запросов современных туристов, путешествующих в поисках самых разных впечатлений. ВITF – это прекрасный инструмент для продвижения национального туристического продукта на основе богатых природных, исторических и культурных ресурсов и гостеприимства проживающих здесь народов».

Практически каждый стенд являл собой демонстрацию всех возможностей его организаторов и, украшенный плакатами, фотографиями, сувенирами, ремесленными изделиями, даже становился своего рода произведением самобытного искусства. Налицо была здоровая конкуренция – явный признак того, что покупателям туруслуг есть из чего выбрать, а продавцам – есть с кем состязаться и с чем сравнивать!

Что же предлагают организаторы потенциальным туристам в этот юбилейный для выставки год? Сездить по профсоюзной путевке на Иссык-Куль или воспользоваться



лечебными ваннами в Госрезиденции, выучить иностранный язык в учебном центре и поступить в Академию туризма, про красоты Кыргызстана и стран Центральной Азии прочитать в журнале Discovery, а для повседневных нужд приобрести справочник с адресами и телефонами разных компаний. О туризме же посетителю будут напоминать подаренные красочные брошюры о Турции...

Вряд ли руководству страны после подобных турфорумов стоит возлагать большие надежды на привлечение внимания к индустрии туризма в Кыргызстане благодаря обмену контактами и услугами между зарубежными партнерами.

«Никакой турярмарки я здесь не увидел, – возмущенно говорит Вячеслав Стрельников, в прошлом 25 лет возглавлявший общественную спортивную федерацию, словом, человек в этом деле опытный. – Здесь большой базар. Но на нем даже оборудования и снаряжения для туристов нет. А одними сувенирами туризм не продвинешь!»

По словам заведомо маркетинга Госрезиденции Урмата Чандаева, ярмарка должна быть ярким, заметным событием в жизни страны и города. «Надо проводить ее крупномасштабно, приглашать туроператоров из соседних стран и дальнего зарубежья, организовывать им инфотур хотя бы на Иссык-Куль или в близлежащее ущелье! На худой конец – брошюры, стенды о наших достопримечательностях подготовить!» – говорит Урмат.

Продавец справочников Усен Атаяров тоже недоумевает, почему сроки бишкекской ярмарки ее организаторы совместили с ярмаркой в Алматы. Естественно, что наши ведущие компании поехали на КITF–2012, а казахские бизнесмены уже к нам не успевали.

Вообще-то по заведенной во всем мире традиции ярмарки обязательно следуют одна за другой. Это позволяет желающим принять в них участие, плавно передвигаясь с одной на другую, и в конечном счете получить желаемый результат.

«Уж если не смогли туроператоров из-за рубежа привлечь, то хотя бы для кыргызстанцев рекламировали и продавали туры по нашей стране. Ведь многие не бывали на Сары-Челеке, в Арсланбапе, не видели Таш-Рабат, да много чего еще! Зачем ежегодную выставку-ярмарку товаров народного потребления «Кыргызстан–2012» надо было еще и туристической называть?» – ворчали недовольные посетители.

Если для галочки, то что толку? Что толку для маркетинга страны, для наступившего турсезона, для популяризации турпотенциала и роста экономики посредством привлечения новых турпотоков? Может, люди чего-то не поняли в «главном и единственном событии по туризму в Кыргызстане», как назвали «Туризм и путешествия ВITF–2012» его организаторы?

Текст и фото: Ирина БАЙРАМУКОВА

DCATF-2012

О наступившем турсезоне-2012 свидетельствует не только резкое потепление, но и возросшая активность практикующих профессионалов в различных отраслях туристического бизнеса. Первый туристический форум в Центральной Азии, состоявшийся 27–29 апреля в Бишкеке, – тому подтверждение.



Почти 300 участников из 15 стран мира в эти дни были солидарны, разделяя оптимистичное утверждение: «Жизнь хороша еще и оттого, что можно путешествовать!». Участники форума жарко обсуждали наиболее актуальные проблемы в сфере выездного и въездного туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса, международного образования.

Подобная площадка для общения профессионалов и международных экспертов – крупнейшее региональное событие в индустрии туризма, организованное Британским издательским домом Silk Road Media и приуроченное к 10-летию популярного журнала Discovery Central Asia. В форуме участвовали Кыргызская ассоциация туроператоров (КАТО), Таджикская ассоциация туроператоров (ТАТО), VSO Таджикистан, авиакомпания Air Astana, Историко-географическое общество Казахстана AVALON, Helvetas, PECTA, JICA, Bishkek Business club, АУЦА, Кыргызская академия туризма и спорта, Kyrgyz Heritage и многие другие субъекты туристической индустрии из Японии, Франции, Италии, Швейцарии, Англии, Австралии, США, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Турции, Пакистана, России.

По словам издателя Silk Road Media Марата Ахмеджанова, необходимость этого мероприятия обусловлена нынешними реалиями в туристической сфере: анализ статистической информации показывает растущую привлекательность центральноазиатских стран для туристов с разными предпочтениями со всех континентов планеты.

«У этих стран есть все, что можно предложить туристам: здоровая экология, красота природы, гостеприимность и дружелюбие жителей, хороший уровень услуг, – считает президент Региональной инициативы Агха Иггар Харун. – Но достичь цели и сделать туризм одним из самых эффективных инструментов для получения доходов и установления мира в регионе можно только при более глубоком сотрудничестве государственных и негосударственных субъектов управления. Необходимо

представить продукты и рынки всех стран как единое целое и один продукт, вместо того чтобы соревноваться друг с другом».

Всегда полезно обратиться к истории. А она говорит о том, что у стран Центральной Азии имеется замечательный пример длительного взаимовыгодного культурного и экономического сотрудничества. Еще в III веке до н. э. существовал «лазуритовый» путь – от гор Памира, где добывался высоко ценившийся ювелирами лазурит, до Передней Азии и Египта. Еще один путь вел из Ирана через Узбекистан и территорию Казахстана до Алтая.

«Золотой» путь, по которому везли золото в Сибирь, проходил через Фергану по побережью озера Иссык-Куль. По «серебряному» пути шли караваны с центральноазиатским серебром в те государства, где его не хватало: через Хазарский каганат и Булгарское государство – в Киевскую Русь и страны Европы. Но Великий Шелковый путь, протянувшийся от берегов Атлантического океана до берегов Тихого, пересекавший весь Азиатский континент и соединявший страны Средиземноморья с Дальним Востоком, в древности и раннем средневековье был самым значительным, широко известным в мире. Он существовал около 15 веков, а начал функционировать во II веке до н. э.

И сегодня Великий Шелковый путь может стать связующей нитью сектора туризма в Центрально-Азиатском регионе. Замминистра культуры и туризма Республики Казахстан Бакыт Кененбаев отметил важность развития туризма для экономики, так как он обеспечивает занятость населения во многих секторах: «Туризм должен стать высокорентабельной отраслью, создающей новые рабочие места. Необходимо формирование современного устойчивого и конкурентоспособного туристского комплекса, способного удовлетворять потребности иностранных и внутренних туристов в качественных туристских услугах, с широкой географией экспорта услуг. А значит, создание туристического кластера, включающего все виды туризма в Центральной Азии, – это наше общее дело».

Президент КАТО Йен Клейтор отметил, что сегодня самая большая проблема для туроператоров – привлечение потенциальных клиентов из дальнего зарубежья, которым этот регион не совсем понятен. «Наша задача – отправить им посыл о том, что их ждет здесь. Это уже потом, после приезда, побывавшие здесь и удовлетворенные качеством туристских услуг начинают советовать своему окружению посмотреть и прочувствовать Центральную Азию. Все еще нет государственной поддержки развития маркетинговой стратегии туротрасли».

Экс-президент Роза Отунбаева отметила, что в разговорах о широкой географии экспорта туруслуг нельзя забывать и о развитии внутреннего туризма для самих граждан центральноазиатских стран.

«Сегодня даже будущие специалисты туристического сектора не знают достопримечательностей своей страны. Нельзя учиться туризму только по учебникам. И наоборот, привитая с детства любовь к путешествиям по родному краю станет залогом подготовки в будущем замечательных кадров для приема путешественников, размещения и сопровождения их, организации питания и, наконец, для отправки отечественных туристов за рубеж», – говорит проректор Академии туризма Арсланбек Чормонов.

«Надо начать работать с образовательными стандартами для туротрасли, привлекать к работе по разработке инновационных проектов в сфере пищевой промышленности, окружающей среды, здравоохранения, IT-технологий, предпринимательства самих студентов. «Сегодня студент – завтра ЭКСПОНЕНТ» – вот ключевая идея работы преподавателей со студентами, направленная на продвижение брендов Екатеринбург на мировой арене», – сказала директор института сервиса и гостеприимства при Уральском государственном экономическом университете Елена Курилова. Она предложила развивать интересные совместные проекты по



туризму для учащейся молодежи России и Средней Азии.

Будущее туристической отрасли за молодыми, креативными, спортивными гражданами страны. Сегодня они становятся лицом своего государства, отправляясь волонтерами в разные летние лагеря, выезжая за рубеж на стажировки, работу и учебу по программе Work & Travel. По данным АУЦА, в 2011 г. только в США выехали 114 студентов, в Европу – 35, в СНГ – 41, на Ближний Восток – 29. Такие поездки способствуют созданию мультикультурной среды. А ведь те, кто может позволить себе обучение за рубежом, должны быть полностью информированы обо всех возможностях по всему миру.

В рамках форума обсуждался также вопрос перелетов. Директор авиакомпании Air Astana Ричард Ледгер убежден, что развитию туризма будет способствовать создание новой альтернативы наземному Великому Шелковому пути – это путь воздушный. Ведь именно транспортные расходы формируют основную стоимость турпакетов.

Словом, вопросов у участников было много, и дискуссии затягивались надолго, ведь они затрагивали те проблемы, которые действительно важны для туристов и организаторов

путешествий и отдыха, – политику создания и обеспечения путешествия, безопасность туриста и экологическую ответственность, возможность наработки новых партнерств, значение ремесел и прикладного искусства для туризма, преимущества и недостатки национальной кухни и многое другое. Все эти вопросы легче решать при наличии активного сотрудничества между министерствами туризма всех стран региона.

Марат Калбалиев, представитель Союза пешеходного туризма, озвучил предложение о создании Центрально-Азиатского совета по туризму, в состав которого должны войти представители всех стран.

Сегодня постсоветские страны отмечают важные вехи своей независимой истории – 20-летие сотрудничества с разными государствами мира. На рубеже 20-летия падения «железного занавеса» Discovery Central Asia Travel Forum-2012 имеет все шансы стать поворотной точкой в развитии туротрасли Центрально-Азиатского региона. «Следующий туристический форум Discovery Central Asia Travel Forum состоится 27–28 апреля 2013 года в столице Таджикистана городе Душанбе», – сказал региональный менеджер Silk Road Media Джеймс Вилшер.

Текст и фото: Ирина БАЙРАМУКОВА



ДЕТЕКТИВНАЯ & ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

тел.: +996(312) 90-26-75
90-26-77
90-26-82
90-26-80

С НАМИ В БЕЗОПАСНОЕ БУДУЩЕЕ!

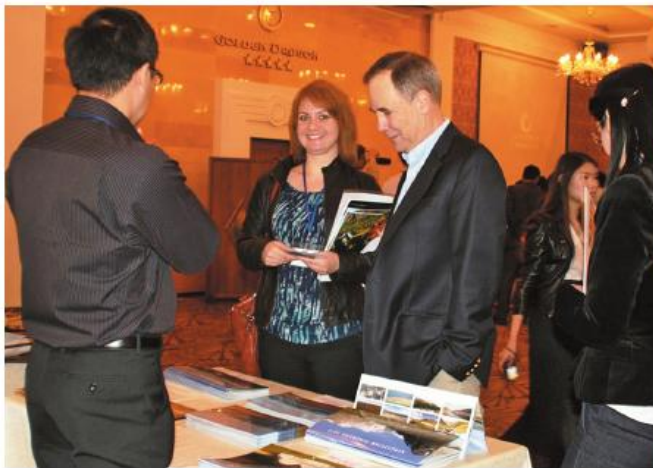
<http://www.ohrana.kg>

ДЕТЕКТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- ★ Сбор информации по гражданским делам и для деловых переговоров
- ★ Изучение рынка и выявление ненадежных деловых партнеров
- ★ Поиск без вести пропавших граждан и утраченного гражданами или предприятиями имущества
- ★ Детектор лжи (полиграф)

ОХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- ★ Охрана частных владений и предприятий
- ★ Охрана строительных площадок
- ★ Жизни и здоровья
- ★ Сопровождение ценных грузов
- ★ Обеспечение безопасности на переговорах, массовых мероприятиях и собраниях; вооруженное сопровождение частных лиц



У РЕМЕСЛЕННОСТВА И ТУРИЗМА ОДНИ ИСТОКИ

Потрясающие ущелья, где яркая зелень травы и елей сочетается с кристально чистым горным воздухом и грохотом бурных рек и водопадов, долины, в которых пасется скот, – это все Тянь-Шаньские горы. Именно своей нетронутой природой они привлекают к себе взыскательных туристов.

Сомневаетесь?! А вы подумайте – скромная малоизвестная страна Кыргызстан, где 94% территории занимают горы. Ее запечатлел давно завоевавший своим высокопрофессиональным творчеством симпатии многочисленных поклонников фотограф Эндрю Чен. И сегодня у стола с его фотографиями и фотоальбомами толпились посетители из разных стран.

Ту же картину, что увидели гости на фотографиях, а кому повезло больше – и воочию, можно увидеть и в кыргызском орнаменте. Зеленый цвет символизирует вечную зеленую ель, наступление весны. Белый цвет – снежные горы, черный и коричневый – землю, красный цвет – цвет любви, голубой и сиреневый – это цвета воды в горных реках и безоблачного неба, а оранжевый напоминает яркие «жарки» – именно так в народе называют высокогорные цветы, в июне-июле покрывающие склоны гор.

Условия кочевого быта не только побудили людей к рациональности, но и к художественному осмыслению постоянных «спутников».

«Важно поощрять и развивать традиции ремесел в Кыргызстане и стремиться создавать новые возможности и связи между различными секторами развития, такими как культура и туризм, чтобы поддержать и сохранить уникальные культурные истории Центрально-Азиатского региона», – говорят организаторы.

Именно поэтому для гостей Центрально-Азиатского туристического форума благодаря НПО «Кыргызское на-

следие» в гостинице «Золотой дракон» 28 апреля 2012 г. была организована выставка декоративно-прикладного творчества кыргызских мастериц. С одной стороны, ремесленническая продукция дает понимание ремесел Великого Шелкового пути, а с другой – способствует поощрению и развитию традиций декоративно-прикладного творчества в Кыргызской Республике.

Посетители смогли познакомиться с изделиями, которые представили Koldo Shop, Balazhan, Altyn Kol, Daairy, Tumar, Kyrgyz heritage, Saima Kyrgyzstan и другие ремесленнические организации. Ремесла для развития широко приветствовались всеми собравшимися – представителями международных организаций из стран ЦА, Западной и Восточной Европы, жителями Кыргызстана. Особое внимание привлек визит на выставку-ярмарку экс-президента Розы Отунбаевой.

«Вещи из войлока, шерсти, хлопка, дерева, чия, изготовленные вдохновенно национальными мастерами даже в самых отдаленных регионах Кыргызстана, но затем купленные туристами, – это возможность как проиллюстрировать свое мастерство всему миру, так и возможность громко сказать: «Приезжайте в Кыргызстан!» – именно так видит значимость кыргызского ремесленнического сектора представитель Silk Road Media Марат Ахмаджанов.

«В дальних поездках самое интересное – войти в живое соприкосновение с жизнью другого народа, вникнуть в его характер, окунуться в волшебную стихию незнакомого языка. И, конечно же, тут немаловажное значение имеет возможность наблюдать за бытом и своеобразием жизни семей разных наций», – говорит гость из Екатеринбурга Елена Курилова, директор Института сервиса и гостеприимства.

«Я посетил много стран и всегда старался познакомиться с декоративно-прикладным искусством той или иной страны. Ведь именно в самобытном творчестве прослеживается жизнь народа», – солидарен с Еленой специалист по туризму с более чем 40-летним опытом Сюсак Комацу.

В последнее время туроператоры, которые держат руку на пульсе, все чаще включают в турпакеты посещение иностранными туристами ремесленнических выставок, мастерских и даже семей различных этнических групп. Там туристы могут слиться на короткое время с жизнью членов этих мини-сообществ и принять участие в изготовлении традиционных кыргызских изделий, украшающих быт. Каждый такой день тура становится для гостей новым открытием.

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что развитие тесного сотрудничества в сфере туризма и ремесел, несомненно, служит и будет служить интересам обеих сторон.

Текст и фото: Ирина БАЙРАМУКОВА





**UNI
PRESS**

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО UNIPRESS

ИНФОРМИРУЕТ СВОИХ ПАРТНЕРОВ И ЧИТАТЕЛЕЙ

о запуске очередных полиграфических проектов,
которые важны для исторической летописи
независимого Кыргызстана:



Золотая книга Кыргызстана Выпуск II

(Выпуск I был осуществлен в 2009 году)

Книга представляет собой информационно-биографический справочник о наших выдающихся соотечественниках, вносящих значительный вклад в развитие политической, экономической, культурной, научной и общественной жизни Кыргызстана.

Золотая книга. Парламент Кыргызстана

На страницах этого издания будут представлены все 120 депутатов текущего, 5-го созыва депутатов Жогорку Кенеша, который уже стал уникальным и однозначно станет легендарным, поскольку впервые в Кыргызстане изменена политическая система – из президентской форма государственного правления стала парламентско-президентской. Более того, именно этот созыв во многом кардинально изменяет и реформирует законодательную базу Кыргызской Республики, а также само государственное устройство. В книге будет рассказано об истории становления ЖК КР, о работе аппарата и старейших сотрудниках.



Золотая книга. Бизнес Кыргызстана



Участниками данного издания станут предприятия, работающие на своего потребителя, готовые к процветанию и стабильному развитию, активнейшие участники всех сфер жизни нашей страны. «Золотая книга» – это исторически ценный носитель информации, который фиксирует на многие годы уникальную историю развития бизнеса в Кыргызской Республике. «Золотая книга. Бизнес Кыргызстана» – не просто моральная поддержка и официальное признание заслуг. Это прекрасный вклад в репутацию КОМПАНИИ-УЧАСТНИЦЫ, который возвратится инвестиционными вложениями.

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

По вопросам участия в проектах ИА UNIPress просьба обращаться в редакцию
по адресу: г. Бишкек, ул. Ибраимова, 24, офис 507
Телефоны для более подробной информации: (0312) 59 20 21, (0551) 15 15 79



МЫ ПОМНИМ,

С каждым годом ветеранов, прошедших через горнило Великой Отечественной войны, становится все меньше. По словам бишкекского градоначальника Исы Омуркулова, за прошедший год их стало меньше на 100 человек... Время неумолимо, и только память человеческая сохраняет в веках имена и подвиги героев Родины. Радует тот факт, что наше государство не забыло и не отреклось от нашего общего прошлого с большой и великой страной – Союзом Советских Социалистических Республик. И пусть у кого-то вызывают сарказм стандартные ежегодные «фронтовые» 100 грамм и каша, но ведь именно этот день и эти символы прошедшей войны не дают забыть нам о том, насколько важен МИР на Земле. Именно ежегодная подготовка к празднованию Великой Победы продлевает память о страшных ужасах любой войны. И важная миссия ныне живущих заключается в том, чтобы передать своим детям уроки истории, не измененной в угоду кому-либо...

Мы помним, гордимся и низко кланяемся нашим дедушкам и бабушкам, сумевшим отстоять свое право на свободу!



- ◆ В Национальной филармонии прошел праздничный концерт, посвященный 67-й годовщине Победы, где для чествовали и поздравляли ветеранов, а муниципалитет выделил участникам и инвалидам Великой Отечественной войны по 5 тысяч сомов, блокадникам Ленинграда, труженикам тыла, вдовам инвалидов и участников войны, семьям погибших воинов – по 3 тысячи сомов.
- ◆ В парке на Южных воротах был открыт памятник блокадникам Ленинграда.
- ◆ На празднование Дня Победы из городского бюджета было выделено более 17 миллионов сомов.

Материал подготовила Марина АНДРЕЙЧУК
Фото: Дамир Пантелеев



МЫ ГОРДИМСЯ!

День 22 июня 1941 г. стал для всего Советского Союза и Кыргызстана (в то время Киргизской ССР) началом величайших испытаний – началась Великая Отечественная война, продлившаяся долгих 4 года.

Более 360 000 кыргызстанцев ушли на фронт. 22 наших земляка стали полными кавалерами орденов Славы, 73-м было присвоено высокое звание Героя Советского Союза, среди них были Дуйшенкул Шопоков, Чолпонбай Тулебердиев, Дайыр Асанов, Асанбек Оторбаев, генерал Иван Панфилов и другие.



Свыше 150 тысяч воинов-кыргызстанцев были отмечены орденами и медалями, за доблестный труд в тылу высоких наград удостоены свыше 2 тысяч кыргызстанцев.

В настоящее время на учете в органах социальной защиты Бишкека состоят 572 участника и 143 инвалида Великой Отечественной войны, 42 блокадника Ленинграда, 1 350 тружеников тыла, 29 узников концлагерей, 1 238 вдов участников и инвалидов Великой Отечественной войны.





Второй инвестфорум проведен, готовимся к третьему

2 июня 2012 г. в Оше состоялся Второй южный региональный инвестиционный форум, посвященный Году развития малого и среднего бизнеса и создания новых рабочих мест.

Форум проводился в целях дальнейшей активизации инвестиционного процесса, укрепления дружественных отношений, развития торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества, ознакомления с новыми приоритетными инвестиционными возможностями Ошской области, заключения новых взаимовыгодных договоров. Усилия организаторов поддержали Программа мира и развития ПРООН и Германское общество международного сотрудничества.

В ходе форума были организованы презентации региональных инвестиционных проектов, выставки образцов продукции, обсуждены приоритетные направления с участием представителей Российской Федерации, Казахстана, Таджикистана, Синьцзян-Уйгурского автономного района Китайской Народной Республики, международных организаций, бизнес-сообществ.

Перед началом работы форума состоялось торжественное открытие выставки-ярмарки производителей из СУАР КНР с участием губернатора Кызыл-Суйской кыргызской автономной области Пархада Турду.

Открывая форум, глава Ошской области губернатор Сооронбай Жээнбеков поблагодарил всех присутствующих за проявленный интерес. В своем выступлении он отметил, что

южный регион республики располагает большими трудовыми, богатыми природными ресурсами, отличными климатическими условиями.

«Отчетные показатели социально-экономического развития и результаты экономического анализа Ошской области, несмотря на низкую инвестиционную привлекательность в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки, указывают на проведение определенной работы по улучшению экономической ситуации в регионе», – сказал С. Жээнбеков.

По словам главы области, в прошлом году валовой выпуск промышленной продукции, выполненных работ и оказанных услуг составил по Ошской области 2766,2 млн. сомов, или увеличился, против аналогичного периода 2010 года, на 660,4 млн. сомов. «Улучшению экономических показателей в промышленной отрасли способствовала поддержка со стороны государства в развитии малого и среднего бизнеса и индивидуальной предпринимательской деятельности населения», – отметил он.

«В доходную часть местных бюджетов районов мобилизовано налогов и сборов на сумму 934 млн. сомов. Темп роста составил 141,1%. По сравнению с соответствующим периодом 2010 года налоговые сборы увеличились на 271,9 млн. сомов. Расходная часть местного бюджета области

исполнена в сумме 3212,4 млн. сомов», – сообщил губернатор.

С. Жээнбеков подчеркнул, что положительными результатами характеризуется и внешнеэкономическая деятельность. Так, по его словам, в 2011 году Ошская область успешно осуществляла региональное сотрудничество с Россией, Таджикистаном, Узбекистаном, Украиной, Республикой Беларусь, Китайской Народной Республикой, Исламской Республикой Иран, Афганистаном. В большинстве из них имеются торгово-экономические представительства. Важными показателями отношений регионального сотрудничества являются: проведение 23 деловых миссий с участием 850 зарубежных и отечественных предпринимателей; организация 10 международных выставок-ярмарок, а также участие ошской делегации в 17 зарубежных выставках-ярмарках.

«Государственной администрацией Ошской области 2011 год был провозглашен Годом привлечения инвестиций и развития производства. В связи с этим был проведен Первый южный региональный инвестиционный форум, в котором участвовали представители регионов Российской Федерации, Казахстана, Таджикистана, СУАР КНР, Исламской Республики Иран, международных организаций», – сказал губернатор, напомнив, что в результате проведения Первого

регионального инвестфорума было подписано 11 двусторонних соглашений и меморандумов, 2 протокола-намерения о дальнейшем развитии торгово-экономических и культурных отношений между регионами на общую сумму 23,7 млн. долларов.

С. Жээнбеков также рассказал об инвестиционной привлекательности Ошской области, которая, по его словам, имеет благоприятные условия для развития сельского хозяйства, агропромышленного сектора, туризма, санаторно-курортной сферы, энергетики, горнодобывающей промышленности, а также транзитного трафика.

По мнению главы области, наиболее выгодным и перспективным для привлечения инвестиций является развитие горнодобывающей отрасли. В области имеются месторождения строительных материалов и песчано-гравийно-валунные отложения, пригодные для изготовления облицовочных материалов, используемых в отделке производственных и жилых зданий и сооружений.

Еще одним фактором развития региона назван гидроэнергетический потенциал малых рек Ошской области. Как отметил губернатор, уникальные природно-климатические условия, богатый туристско-рекреационный потенциал являются не менее важными факторами для привлечения инвесторов в развитие туристической сферы. По своим природно-климатическим условиям, наличию культурно-исторических памятников Ошская область располагает значительным туристическим потенциалом.

«Думается, что проведение запланированного инвестиционного форума в Ошской области даст новый импульс развитию экономики области и сотрудничеству между нашими странами», – сказал С. Жээнбеков, пригласив всех заинтересованных инвесторов, предпринимателей принять участие во Втором южном инвестиционном форуме.

От имени республиканских властей на форуме выступил директор Государственного агентства по геологии и минеральным ресурсам при правительстве КР Учкунбек Ташбаев.

«Мы сегодня четко понимаем, что с помощью прямых инвестиций можно реально улучшить производственную структуру экономики Кыргызской Республики, и в том числе южных регионов. Мы сможем создать новые высокотехнологичные производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия», – сказал он.

У. Ташбаев отметил, что за последнее время Кыргызской Республике удалось достичь значительного прогресса в реформах как с точки зрения



создания благоприятной среды для предпринимательства, так и повышения качества существующих рыночных институтов. «На территории Кыргызстана расположены свободные экономические зоны, являющиеся удобным местом для развития экономических мощностей, да и в целом нормативно-правовая база и инвестиционный климат КР, включая горнодобывающую промышленность с учетом реализуемых и ожидаемых реформ, являются благоприятными для инвестирования», – сказал чиновник.

Вспоминая о своем участии в Первом южном региональном форуме в качестве министра, У. Ташбаев отметил, что и во второй раз Ош демонстрирует свой потенциал и является лидером экономического развития. «Мы должны сделать южный регион центром притяжения не только южных областей, но и регионального развития, включая Казахстан, Узбекистан, Таджикистан», – сказал У. Ташбаев. Он подчеркнул, что статус форума «определяется систематичностью проведения, а не количеством инвесторов». «Независимо, будет здесь пять инвесторов или десять, необходимо, чтобы форум проводился ежегодно», – сказал он.

Со своими презентациями инвестиционных возможностей регионов выступили представители Баткенской и Джалал-Абадской областей, города Оша. Затем в рамках работы форума состоялась церемония подписания ряда соглашений о привлечении иностранных инвестиций на сумму 80,2 млн. долларов.

В частности, было заключено соглашение-намерение «О двустороннем сотрудничестве по изучению, геологической разведке, разработке и добыче угля в Узгенском районе Ошской области» между кыргызским ОсОО «Базис» Ошской области и китайской компанией «Шин Ты Полот». Сумма инвестиций составила 30 млн. долларов США.

Сумма привлекаемых инвестиций по другому соглашению составляет 50 млн. долларов. Согласно договоренности между Кок-Бельским айылным округом Ноокатского района и ОсОО «Нозэлия-групп», средства пойдут на проект по добыче золота.

В рамках же договоренностей о двустороннем сотрудничестве по строительству птицефабрики в Кара-Кульджинском районе между ОсОО «Аксуу-Айыл» и китайской компанией «Шин Жан Чан Джи» сумма привлекаемых инвестиций составляет 200 тыс. долларов.

Кроме того, в этот же день заключен договор о двустороннем сотрудничестве по выращиванию, сбору и переработке фасоли в Ноокатском районе Ошской области между кыргызским и турецким предпринимателями.

Во второй половине дня работа форума продолжилась в трех секциях: сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности; строительства, транспорта, коммуникаций, туризма и торговли; промышленности и горнодобывающей промышленности.

Подводя итоги форума, глава Ошской области заявил, что такие цели форума, как активизация инвестиционной привлекательности региона, поддержка экономической активности среди сообществ и укрепление существующих дружественных отношений, были достигнуты. «Самое главное, мы смогли провести второй инвестиционный форум. Когда будем проводить третий, мы учтем опыт и замечания, чтобы он прошел на более высоком уровне», – сказал губернатор.

На итоговой пресс-конференции глава области подчеркнул, что в плане привлечения инвестиций главной целью остается обеспечение кыргызстанцев рабочими местами.

Материал подготовил
Станислав ПОЛИЩУК
Фото Алексея Осокина

АБРИКОСОВЫЙ РАЙ. МЕЧТЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Въезжая в Баткенскую область, видишь цветущие абрикосовые деревья на фоне белоснежного Туркестанского хребта, и сразу же создается впечатление, что попадаешь в райский уголок. Щедрое солнце, синева над головой, гостеприимные и щедрые люди. Торжественные и прекрасные, словно невесты на выданье, абрикосовые плантации.

За ними не видно убогости жилья, нищеты, безработицы, прогрессирующих с каждым годом, – абрикосовые цветущие сады с жужжащими пчелами, пьянящим запахом привлекают все внимание.

Но стоит только отвернуться – и в душе щемит... Парадокс: стремительно набирающая обороты бедность, и рядом прекрасные плоды труда баткенских тружеников.

По словам экономиста Бакыта Имарова, в области около 7 тысяч гектаров, а в Баткенском районе – около 4 тысяч га, на 90% из них высажены абрикосовые деревья. Как говорят сами баткенцы, из 100 сомов дохода 90 сомов приходится на абрикосы. Ведь в области с развалом Союза работы практически нет, остались только земельные наделы. Да и те мизерные по сравнению с другими районами. Так, в Карабихском айыл окмоту после проведения земельной реформы люди получили максимум по 14 соток на человека. В Кыштутском – по 0,5 га. Так что много сельхозкультур не насадишь.

Фермер Анаркул Темиркулов говорит, что кто-то пробовал сажать хурму, но для нее все-таки здесь холодно. Растет айва, но ей лучше в Ошской и Джалал-Абадской областях, да и местные жители не настолько владеют навыками ее выращивания, так как практически все они – потомственные абрикосоводы. «Дело в том, что здешние климат и почва отлично подходят для выращивания абрикосов. Есть даже в обиходе такой термин – «баткенский абрикос». Он отличается повышенной сахаристостью, высоким содержанием калия, органических кислот, каротина, фосфора, кальция, железа, витамина B5. Он особенно полезен тем, кто страдает заболеваниями щитовидной железы и сахарным диабетом, гиповитаминозом. Одним словом, здесь действительно абрикосовый рай!» – уверен Анаркул.

ТАК В РАЮ НАВЕРНЯКА И ЖИВЕТСЯ, КАК В РАЮ? ЧТО Ж, СПРОСИМ!

Самое что ни на есть «абрикосовое село» – Кара-Бак Баткенского района Баткенской области. Расположено оно в двух километрах от Таджикистана. Мои собеседники рукой показывают на дом вдалеке. Якобы дом этот стоит уже за арыком, являющимся таджикской границей. В 10-ти километрах – граница с Узбекистаном, только там натянута колючая проволока и ходят пограничники. Рядом узбекский анклав Сох. И здесь, и за границей живут аграрии, это самый сельскохозяйственный район, поделенный между тремя странами.

«Таджики и узбеки всегда были земледельцами и старались занять лучшие земли. Странно, что здешняя земля «языком» вдается в их территории, но на 99% занята кыргызами. Она прежде их не интересовала, так как здесь не было воды – настоящая пустыня, – рассказывает Анаркул Темиркулов. – Ее начали обрабатывать наши родители, когда в 1960 году по распоряжению правительства против желания их переселили сюда, на окраину из маленького ущелья Зардалы, чтобы укрепить государственную границу. Кстати, символично: слово «зардалы» переводится как «абрикос». Помню, как мои мать и отец, бабушка и дедушка тяпками обрабатывали здешнюю землю и высаживали абри-

косовые деревья. А теперь, когда они дают урожай, им пользуются наши соседи!»

Курманбек Масеитов говорит: «Мы с таджиками и узбеками всегда дружно жили, в гости ходим к таджикам по сей день, они к нам. Жаль, что с узбеками теперь не можем общаться – они такие опытные земледельцы, всегда советом помогали. Сегодня всем надо выживать. Соседи торгуют с Казахстаном, Россией, с другими странами. А мы можем продавать свою продукцию только через них! Как будто про нас наши власти забыли!».

Нынче в Баткенском районе популярна поговорка: «Если у тебя есть партнер-друг в Таджикистане, считай – ты на коне!». Все логично: Исфара от Баткена – в 10-ти километрах, туда таджики попадают только через Кыргызстан, им нет смысла ссориться с кыргызстанцами. Проезд через Узбекистан для них проблематичен, так как отношения между президентами РТ и РУз накалены до предела из-за строительства Рогунской ГЭС. Кыргыз же находится в ситуации, когда «до Бога высоко, а до царя далеко!».

КАК ИМ ВЫЖИВАТЬ?

«Меняются начальники ведомств, президенты. Аскар Акаев приезжал в наш сад, он обещал нам помочь с реализацией урожая, но его эпоха закончилась. 3-4 года назад приезжали из Министерства сельского хозяйства и чиновники по мелиорации, некоторые из них даже родом из наших мест. Покушали, набрали абрикосов, пообещали разобраться, да и след их простыл! Уже не ждем никого, – говорит Касым Юлдашев. – На себя да на соседей наших надеемся. Машин у нас нет, мы люди бедные. Везти урожай в Бишкек не можем. Здесь в области продавать некому: все абрикосы выращивают, варенье абрикосовое делают, заготавливают сухофрукты. В Россию и Казахстан с нашей стороны мы можем попасть только через Таджикистан. А там тоже абрикосами все занимаются! Так они у нас скупают за полцены, а потом вместе со своим урожаем продают оптом и намного дороже!»

Абдыразак Нуралиев возмущается: «Мы здесь, как подопытные: готовимся к встрече очередных гостей, ждем, что чем-то наше государство нам поможет, но ничего не меняется в нашей жизни. Все же странное не меняется в нашей жизни. Все же странное не меняется в нашей жизни. Все же странное не меняется в нашей жизни. Даже таджики удивляются, мол, неужели ваши чиновники не замечают, что у них под ногами оранжевое золото валяется?! Стыдно даже

становится. Мы не верим уже никаким проектам, которые обещают «райские кущи»: берутся нас учить на тренингах тому, что мы не хуже знаем от своих предков. Нам эти знания от предков по наследству передаются. А реально – мы один на один с нашими проблемами. Может быть, хоть вы, журналисты, нас не обманете? Журналисты про нас, фермеров, не любят писать и не балуют визитами. Напишите хоть вы про нас правду!»

Да, вижу адский труд у баткенцев. В руках у дехкан кетмени, которыми они «чудеса совершают». От зари до зари, от темна до темна не выпускают их из натруженных рук. Вспашка трактором на первый раз обходится за 1 гектар 3500 сомов, повторно – столько же. Итого: 7000 сом./га – только вспашать. Если на это фермеры еще и расходуют заработанные на абрикосах деньги, то уже все остальные работы – только вручную. Надо сделать арыки, разбросать перегнивший навоз, полить, обработать деревья от вредителей. Это тоже делается старым дедовским способом, так как нет никаких препаратов.

Вредители деревья замучили – тля, муравьи. Полив нужен не менее 1 раза в 15 дней, а это примерно 100 литров на 1 гектар. Кстати, 100 л воды из Торткульского водохранилища стоит сегодня 60 сомов. На полив 1 га дехканин тратит минимум 4 часа. Сбор урожая тоже «на себе».

Касым Юлдашев говорит: «Тяжело, а работников не на что нанять. Наоборот, наши люди еще к таджикам на сезон нанимаются, так как работы нет в районе. Говорят, что есть и механическая уборка плодов. Я лично видел в Узбекистане механизированную уборку яблок при помощи вибрации дерева. Когда до нас дойдет? Мы же собираем по старинке: трясем плоды на ткань, потом их выдерживаем 3-4 дня на жарком солнце, далее косточку отделяем и уже досушиваем дома на настилах под навесом».

Но главное, что тревожит людей, это все-таки сбыт. Если абрикосы не продашь – умрешь с голоду! «Пытались на базаре в Исфаре продавать (нас пускают таджики, они вынуждены нас пускать), но у них своего абрикоса



полно в закромах! Это словно снег зимой продавать. Как-то в нейтральной зоне открыли базарчик, но покупатели не пришли. Зачем им покупать у нас в розницу дороже, если они оптом дешевле купят? Вы в сезон приезжайте – повсюду скупщики и коммерсанты. Берут у нас курагу по 120 сомов за кг, и тут же ее перепродают минимум по 4 доллара за кг. Так что мы работаем на таджиков!» – единогласно заявили фермеры из Кара-Бака.

НУЖЕН МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Сегодня они мечтают о том, чтобы создать международный кооператив совместно с таджиками (надо привлечь третье лицо – посредника). И те и другие одинаково хорошо умеют выращивать абрикосы. Только вот живут по-разному!

Калмату Сапарову 30 лет, родился и вырос в Кара-Баке. Здесь же женился, обзавелся двумя детьми. С малых лет они вместе с отцом ухаживают за абрикосами. «Мне мои родители свое умение и знания передали по наследству, я тоже хочу научить своих детей всему, что умею. Как я уеду отсюда? Если проблема переработки решится, жизнь наша и страны изменится. Это моя родина. Это абрикосовый рай!»

Вот такой у нас странный рай – мучаются одни, а плодами пользуются другие...

Текст и фото: Ирина БАЙРАМУКОВА

НА ОКРАИНЕ РЕСПУБЛИКИ

Город Исфана в Лейлекском районе Баткенской области Кыргызстана часто путают с таджикским городом Исфара. Всего одна буква в названии, но вот судьбы и жизнь в этих городах разные.



Назым Джалилова родилась в Исфане и прожила там все свои 58 лет. Именно из-за того, что так любит свой родной город и близко к сердцу принимает все его проблемы, она и организовала 12 лет назад Общественное объединение «Лейлек аялзаты», что в переводе означает «Женщины Лейлека». Созданное первоначально как женское движение, занимающееся гендерными вопросами, ОО постепенно привлекло к работе и мужчин региона, затем «окрылилось»: появилось молодежное крыло. Сегодня все члены объединения занимаются информированием населения о проблемах изменения климата, чрезвычайных ситуациях, экологии быта и прочем. К примеру, местные жители уже очень хорошо знают, где правильно поставить надворный туалет, чтобы тот не мешал водостоку.

Словом, люди в районе живут неравнодушные – их волнует все. Главное – отсутствие работы. В советское

время в районе были швейные фабрики, предприятия по переработке кварцевого песка, кирпичные заводы.

«Меня не отпускает ощущение, что с развалом СССР Лейлекский район замер в ожидании будущего, – говорит Назым Джалилова. – Хочется думать, что он все еще может оправиться от того, что оказался «отрезан» сегодня не только от бывшего Союза, но и от нового независимого Кыргызстана. Представьте: расстояние от Исфаны до Баткена я проехала на полноприводной машине за 3 с лишним часа по самым отвратительным дорогам! Никакого дорожного покрытия там нет, поэтому лейлекцы мечтают о том, чтобы регулярно по ним грейдер проходил и камни разравнивал. От Баткена до Бишкека надо лететь самолетом, что недоступно по цене для местного жителя, либо ехать еще 1000 км. Пути два – в объезд тоже по плохой дороге или через узбекский анклав Сох, а это значит – переходить границу несколько раз. Зато от Исфаны до Таджикистана – всего минут 30–40 езды, правда, тоже по колдобинам. А так как между КР и РТ безвизовый режим, то сегодня таджики и кыргызы спокойно ездят друг к другу в гости».

Кстати, о дорогах. И в бытность СССР баткенские дороги были не ахти. Потому что они

имели функцию дорог внутрихозяйственных. Народ ездил по магистральным трассам, которые теперь связывают три государства – Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан.

Группа с представителями «Горного партнерства» тоже попробовала проехать по районным дорогам, но результат оказался весьма плачевным – два прокола колеса подряд. Пока наш водитель отдыхал после замены колеса, он рассказал нам о том, что сегодня многие местные жители подрабатывают извозом. Но дорога длинная, а ночевать водителю и клиентам – местным жителям – негде (правильнее сказать, не на что – цены в ошских гостиницах для лейлекцев неприемлемые), вот и гонят машину на большей скорости днем и ночью, что чревато авариями. (Сами на себе испытали все ужасы такой езды, когда автомобиль в темноте начало «подбрасывать» из стороны в сторону.) Недавно погибли несколько человек, которые заполнили машину «под завязку», – больше народу – дешевле проезд для каждого пассажира. Но часто оказывается, что такой билет только в один конец.

«Разбивают наши дороги еще и 40–60-тонные бензовозы, непрерывным потоком идущие в сторону таджикской границы. Там есть таможенный пост «Кайрагач». С августа прошлого года – просто караван бензовозов! Аким Лейлекского района Тилеберди Арипов пытался воспрепятствовать проезду бензовозов. В апреле люди перекрыли им путь по Кадамджайской объездной дороге из Оша до приграничного села Арка, но после «звонков сверху» аким был вынужден отступить. Теперь люди не



верят никому и не надеются на улучшение ситуации с ГСМ.

В селе Арка всегда была малюсенькая заправка – зачем местному населению, не превышающему по численности 6 тысяч человек (да еще в сезон большинство уезжают на заработки), их столько? Например, только за последний год там построили 15 заправочных станций всего в 15-ти метрах от трассы, а недавно сдана в эксплуатацию 16-я».

Стоят эти новенькие неподступные монстры прямо вдоль магистрали, по одну сторону которой – Кыргызстан, а по другую – село Костакоз, Таджикистан.

«А вы приезжайте к нам и посмотрите на наши машины, – приглашают гостеприимные лейлекцы. – Разве эта рухлядь, да еще и не в каждом дворе, потребляет столько ГСМ? Из всего поступившего объема ГСМ максимум 10% используется местным населением. А если нашу территорию используют для каких-то там неведомых нам целей (о них можно лишь догадываться), то почему нам скидку на бензин не сделают? Зато модными стали разговоры об активизации местного самоуправления».

Жители Лейлекского района боятся спросить и о том, зачем в малюсенькой Арке имеется 3(!) казино. Выступать туда приезжает сама Жанна Фриске! Да пусть поет и танцует сколько угодно, только жить почему-то местным жителям легче не становится.

У нас как всегда: координационный штаб для вывоза ГСМ за пределы страны в области был создан, множество уголовных дел заведено, идут следственные мероприятия. Однако, несмотря на предпринимаемые действия, на приграничной территории ситуация не меняется. Лейлекцы возмущены – неужели скоро начнут строить 17-ю заправку?

На окраине страны жить сегодня сложно еще и потому, что из 971 км кыргызско-таджикской государст-

венной границы 471 км остается неделимитированным, согласно данным Пограничных войск ГКНБ.

«Отсутствие четких границ между Кыргызстаном и Таджикистаном, то есть отсутствие документально оформленных, подкрепленных международными стандартами соответствующих документов, приводит к различным приграничным инцидентам. Особенно это проявляется в Лейлекском районе Баткенской области, в селах Таш-Тумшук и Ак-Сай у анклава Ворух», – говорит Назым Джалилова.

По словам сельчан, таджики, сами того не понимая, пользуются землей и водой на территории Кыргызстана. Особенно накаляются страсти во время весенне-полевых работ.

Справка «ДС». Бензин стоит для лейлекцев 50 сомов/литр, а в сезон пахоты – 53 сома.

А чтобы «смягчить» ситуацию, таджики стараются всеми способами купить дома на кыргызской территории. Несмотря на закон, запрещающий продажу недвижимости иностранцам, таджики изобрели много «схем» в обход него. Например, купить дом у кыргыза можно через «подставное» лицо. Или можно «купить» кыргызский паспорт образца 1994 года.

Правда, в позапрошлом году был принят закон, по которому можно изымать незаконно купленные дома. Так, в селе Овчикалача (бывшее с. Интернационал) Кыргызстану уже воз-




вращено 8 домов. Но сказать – не значит так просто сделать. Между двумя народами, компактно проживающими в приграничных районах, всегда возникали и возникают личные отношения. Там своя мини-страна, и в ней много разных судеб.

Ясно одно – геополитические особенности области и района, состояние транспортных коммуникаций требуют принятия безотлагательных мер.

Текст и фото: Ирина БАЙРАМУКОВА

Специально для «Делового собеседника».



Международные Грузовые Перевозки

720000 Кыргызстан, Бишкек,
ул. Советская, 175 А
Тел.: +996 312 698 646
Тел.: +996 312 662 423
E-mail: info@igccllc.net
Website: www.igccllc.net



We carry We ship We transport

175 A Sovietskaya str., Bishkek,
Kyrgyzstan
Tel.: +996 312 69 86 46
Tel.: +996 312 66 24 23
E-mail: info@igccllc.net
Website: www.igccllc.net





Обзор развития Азии–2012



Ежегодный обзор был презентован 25 апреля 2012 года в Центре информации Республиканской библиотеки для детей и юношества им. К. Баялинова. В ведущей экономической публикации Азиатского банка развития рассматриваются среднесрочные перспективы для развивающейся Азии по странам и субрегионам: Восточной Азии, Юго-Восточной Азии, Южной Азии, Центральной Азии, а также Тихоокеанского региона, дается всесторонний анализ макроэкономических проблем в развивающихся странах Азии с прогнозом перспектив роста в отдельно взятой стране и регионе в целом. Специальная тема отчета посвящена всё возрастающему неравенству доходов населения и обсуждению путей решения этой проблемы на государственном уровне.

В 2011 году происходило повышение темпа роста ВВП по сравнению с предыдущим годом в связи с энергичным восстановлением экономик после глобального финансового кризиса. Прогнозируется темп роста ВВП в развивающихся странах Азии на уровне 6,9% в нынешнем году и 7,3% – в 2013-м.

«Сегодня рост развивающейся Азии вял, но устойчив», – говорится в отчете. Главный экономист АБР Чанг-Йон Ри видит в перспективе наибольшую угрозу для экономического роста в продолжающейся неопределенности в еврозоне и дальнейшем спаде мировой торговли. «Так как регион имеет ограниченное прямое финансовое присутствие в еврозоне, одновременно азиатские страны диверсифицируются и осваивают новые рынки, а частное потребление растет, то это обещает удержать темпы роста, – сказал Чанг-Йон Ри. – Если говорить о регионе в целом, то в 2012 г. в Восточной Азии

будет замедление роста до 7,4% по сравнению с 8% в 2011-м, уменьшатся инвестиции и экспорт. Во главе региона будет стоять Китай – вторая экономика мира. Экономический рост КНР снижается с прошлогоднего показателя в 9,2% до 8,5% и затем начинает постепенно повышаться до 8,7% в 2012-2013 гг.».

В экономике ЦА не прогнозируются особые изменения: рост удержится на уровне 6,1%. Это отражает медленный рост экономической активности в Российской Федерации. В Тихоокеанском регионе с 6,0% в нынешнем году рост снизится до 4,1% в 2013 г. из-за того, что в крупнейшей экономике региона Папуа-Новой Гвинее будут завершаться те инфраструктурные проекты, которые стимулировали рост в 2011 г.

В Южной Азии слабый спрос и бюджетные ограничения в состоянии обеспечить лишь вялый рост в 6,6% и 7,1% в 2013 г. за счет роста экономики Индии до 7,5%.

В Юго-Восточной Азии продолжается восстановление экономики Таиланда, что обеспечит рост ВВП с 4,6% до 5,2% в 2012 г.

В Азии инфляция постепенно ослабевает, но цены на продовольствие и топливо нестабильны. При этом отмечено падение инвестиций, остается угроза непредсказуемости потоков иностранного капитала как из региона, так и в регион. Внешняя торговля остается вялой. Если будет нарастать инфляция и возобновятся притоки капитала, то возникнет необходимость в корректировке денежно-кредитной политики для поддержания ценовой стабильности.

Как сообщила старший экономист представительства АБР в КР Гулькаир Тентиева, в Кыргызстане рост ВВП снизится до 5% по сравнению с 2011 г. (рост 5,7% за счет промышленного роста на 8,8% и сектора услуг – на 5,2%, сельскохозяйственного производства – на 2,3%) и затем повысится до 5,5% в 2013 г. «Это будет связано с растущим доверием общества и установлением безопасности в стране. Среднегодовой уровень инфляции в этом году составит 5% за счет ужесточения налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики и ожидаемого снижения цен на импортируемые продукты питания. Но в 2013 г. инфляция вновь вырастет до 5,5%. Основной движущей силой инфляции является рост цен на 25,9% на продукты и на 10,3% – на непродовольственные товары. Вхождение в Таможенный союз создаст для КР обязательства по общим внешним тарифам, а они в целом выше действующих в настоящее время, – отметила Г. Тентиева. – За счет повышения тарифов поднимутся цены на товары. Одновременно сократятся объемы реэкспорта из КНДР в РК и РФ. Таким образом, в долгосрочном периоде вхождение Кыргызстана в ТС станет основным вызовом для экономики страны».

Если сравнивать с 2010 г., то в 2011-м экспорт увеличился на 31,1%, основной статьёй экспорта остается золото. Рост импорта составил 34,4% за счет увеличения объемов импорта ГСМ. На СНГ приходится 64% торговли КР.

Несмотря на некоторое повышение уровня безработицы, за счет роста объемов денежных переводов мигрантов (Нацстатком дает цифру в \$1,4 млрд., что эквивалентно 25% ВВП) из-за увеличения количества трудовых мигрантов из страны возросла продажа в розницу. Таким образом, рост частного потребления составил 4,5%.

По словам Гулькаир Тентиевой, частные переводы останутся на уровне 20–25% ВВП. Они снижают бедность, но не влияют на экономику страны. Присутствует неравенство возможностей. Эту проблему надо решать на государственном уровне через увеличение занятости населения.

Среди стран-соседей – Туркменистана, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана – АБР прогнозирует Кыргызстану самый низкий темп роста ВВП в год. Самый большой рост в 2012 г. будет у Туркменистана – 10%, у Узбекистана – 8%, у Казахстана – 6%, у Таджикистана – 5,5%.

Директор представительства АБР в КР Рие Хираока сказала, что за 18 лет членства КР в АБР (с 1994 г.), куда входят 67 государств-членов, из которых 48 расположены в самом регионе, общий объем помощи, оказанной банком Кыргызстану, составил \$43,15 млн. в виде технической помощи и \$1,04 млрд. в виде льготных кредитов и грантов.

Материал подготовила София КУМАНОВА
Фото: Ирина Байрамукова

Азиатский банк развития основан в 1966 году, чтобы стимулировать рост экономики в Азии и на Дальнем Востоке, направляя в эти регионы прямые займы и оказывая техническое содействие. Штаб-квартира – в Маниле (Филиппины). Президентом АБР с 2005 г. является японец Харухико Курода. Претендовать на заемные средства от АБР могут как правительства стран-участниц, так и юридические лица. Средняя сумма одного кредита составляет \$15 млн., более крупные кредиты (до \$50 млн.) банк предоставляет довольно редко. Приоритетные сферы вложений – транспорт и связь, промышленность, энергетика, сельское хозяйство, финансовый сектор. Кредиты выдаются из двух фондов: обычного и специального. Первый предназначен для кредитования на коммерческих условиях, то есть по рыночной процентной ставке и на более короткий срок, обычно на 15–25 лет. Специальный фонд предназначен для долгосрочного кредитования – на 25–40 лет по льготной процентной ставке (1–3%). Льготный период для кредитов из обычного фонда составляет 3–5 лет, а из специального фонда – как правило, 10 лет. Другими инструментами АБР в оказании помощи своим странам-членам, помимо кредитов, являются техническое содействие, гарантии и покупка акций.

В 2006 году банк принял решение ввести азиатскую валютную единицу – АКЮ, которая будет отражать котировки акций денежных единиц 13 стран региона и, возможно, превратится со временем в азиатский аналог евро.

Средства банка формируются за счет взносов стран-членов (7% от уставного капитала банка, составляющего около \$55 млрд.), заимствований на международном рынке облигаций и дохода от кредитования.



Лесной фонд страны – в аренду

Люди словно начинают учиться жить в гармонии с природой, как говорит одна из заповедей Манаса Великодушного. В рамках Национальной программы до 2015 г. в Кыргызстане при поддержке Японского агентства международного сотрудничества (JICA) уже третий год ведутся работы по совместному управлению лесными ресурсами (СУЛ) путем предоставления участков лесного фонда в аренду местному населению на долгосрочное пользование для проведения работ по озеленению и созданию плодовых плантаций.

Правительство КР продвигает СУЛ не только как средство для сохранения и расширения лесов, но и для развития регионов в целом за счет внедрения управления лесными ресурсами с участием местного населения. За истекшее время практика доказала, что управление на долгосрочной основе намного полезнее для леса и сокращения бедности, тем более что СУЛ равномерно распределяет права на партнерство между лесхозами, айылными округами и местным населением.

Самым важным вопросом в успехе достижения цели как сохранения существующих лесов и увеличения площади лесного покрова, так и повышения жизненного уровня населения является отбор арендаторов и построение общего понимания проблемы всеми заинтересованными сторонами. Поэтому в каждом пилотном участке в дополнение к договорам по аренде с физическими лицами изначально разрабатывались правила ухода и содержания общих объектов и роли каждой из сторон совместно с арендаторами, лесхозом и айыл окмоту.

В настоящее время СУЛ реализуется на семи пилотных участках: в Джаны-Пахте, Ивановке и Кегеты Чуйской области; в Кок-Мойноке, Карасаево, Орто-Урюкту и селе Тон Иссык-Кульской области. Там местные жители самостоятельно участвуют в посадке быстрорастущих и плодовых деревьев. Проект также поддерживает строительство питомников, ирригационных сооружений, подготовку земли для будущих посадок и перевозку саженцев. Результаты мониторинга устойчивого использования и сохранения существующего лесного покрова довольно убедительны.

В Джаны-Пахте Фрунзенским лесхозом и АО «Джаны-Пахта» на 14 га неиспользуемых земель создан питомник, где высажены тополя и плодовые деревья. В перспективе планируется его расширить до 36 га. В уход за насаждениями вовлечены школьники с целью пропаганды экологического образования учащихся.

В селе Ивановка Ысык-Атинским лесхозом и АО «Ивановка» на территории айыльного округа (14 га) на почвах, не пригодных из-за засоленности для выращивания сельскохозяйственных культур, посажены быстрорастущие деревья. Эти деревья рассматриваются как источник дров и будущие стройматериалы. Арендаторы также планируют использовать посадку травы в междурядьях. Для организации полива сооружено водяное колесо и насос.

В поселке Кегеты Чуйским лесхозом и АО «Кегеты» освоены 0,5 га из запланированных 3 га. На них у берега реки произведены посадки с целью предотвращения частых селевых потоков. Также построена дамба. После того как на произрастающих со снах обнаружили вредители, была построена печь для изготовления древесного угля из поврежденных деревьев.

В засушливой местности на 134 га села Кок-Мойнок Иссык-Кульской области созданы абрикосовые насаждения и ветрозащитные полосы из тополей. Для рационального использования лесных, водных и земельных ресурсов построен водопровод протяженностью 6 км от источника, обеспечивающий посадкам регулярный полив. До конца 2015 г. планируется увеличить площадь посадок до 271 га. В поселке Карасаево Туюнским лесхозом и АО «Карасаево» на 107 га влажных и залежных земель в пойме реки высажены древесные породы. Планируется увеличить посадки до 338 га. Для обеспечения доступа местного населения к посадке лесонасаждений построен висячий пешеходный мост.

В селе Орто-Урюкту Иссык-Кульским лесхозом и АО «Урюкту» на площади 2 га для содействия естественному лесовозобновлению в лесах

произведена очистка от ветровала. Были также проведены работы по ремонту дороги. В настоящее время участники СУЛ заняты поиском баланса использования пастбищ и управления естественными лесными ресурсами.

С начала 2012 г. оказана поддержка на седьмом пилотном участке – территории Гослесфонда в Тонском лесхозе при поддержке Тонского АО Иссык-Кульской области. Все 312 га земель Гослесфонда расположены на побережье озера Иссык-Куль и для проведения работ по озеленению и созданию плодовых плантаций предоставлены в аренду шестидесяти местным жителям. Весной этого года на участке «Агат» площадью 5 га впервые посажены абрикосовые деревья (на 1 га – около 600 саженцев). А так как отсутствие источников естественной поливной воды на данном участке создаст определенные трудности по выращиванию древесных растений, то ЛСА помогло ввести в эксплуатацию насосную систему на водозаборной скважине. Для этого была пробурена скважина глубиной 30 м и установлена трансформаторная подстанция.

По словам директора Тонского лесхоза Тараса Урманбетова, подобные мероприятия с вовлечением местного населения способствуют информированию населения о совместном управлении лесными ресурсами и совершенствованию арендных отношений среди местного населения и органов местного самоуправления, получению дополнительной выгоды по решению социально-экономических проблем и улучшению окружающей среды региона.

Координатор проекта СУЛ Татцужи Нишикава говорит: «Общей целью проекта является расширение территорий, где

используются методы совместного управления лесами, а его результатом – разработка концепции в лесном секторе страны, основанной на трех составных компонентах лесной политики «Лес – Человек – Государство». Земля – самое великолепное, что нам дано для жизни. Ее мы должны возделывать, беречь и охранять всеми силами».

Главный советник СУЛ Коичи Токугава отмечает: «Япония прислушивается к нуждам и потребностям Кыргызстана, прилагая все усилия, чтобы облегчить его переход к рыночной экономике и повлиять на улучшение жизни населения республики. В этом смысле планирование и управление лесами рассматривается как один из источников, обеспечивающих повышение уровня жизни и социальных стандартов в сельской местности».

Материал подготовила
Мээрим СТАЛБЕКОВА
Фото автора





Инвестиции: бои без правил?

Кыргызстан – горная страна, где основную часть территории занимают горы. Естественно, что они и являются ее богатством – и в прямом, и в переносном смысле. Горы дают благоприятные условия для жизни: источники пресной воды, возможность развивать гидроэнергетическую отрасль, туристический потенциал, животноводство, а также то, что содержится в горных породах, – минерально-сырьевые ресурсы. Горнодобывающая отрасль – одна из приоритетных, а отдельные эксперты считают, что это единственная наша возможность оказаться в числе стремительно развивающихся стран. Правда, с каждым годом ситуация в отрасли ухудшается. В связи с этим мы решили посмотреть на эту проблему с различных точек зрения. На наши вопросы любезно согласились ответить член правления Ассоциации горных компаний Валентин БОГДЕЦКИЙ и бизнес-аналитик Искендер ШАРШЕЕВ.

| – Несмотря на то, что мы практически в каждом выпуске журнала касаемся темы горнодобывающей отрасли, пытаемся способствовать ее развитию, но, по мнению экспертов, ситуация в отрасли только ухудшается. Согласны вы с таким мнением? Если да, то в чем причины?

В. Богдецкий: – Безусловно, ситуация в отрасли заметно ухудшается, и наглядным примером могут быть котировки акций тех компаний, которые имеют активы только в нашей стране. Так, акции «Чаарат Голд» на лондонской бирже с апреля текущего года пошли вниз, такая же картина у «Манас Голд» на австралийской бирже, не лучшим образом обстоят дела у «Кентор Голд», акции «Кумтора» падают на бирже в Торонто. Подобная ситуация не может появиться сама по себе, пора бы задуматься, в чем причины. Хотя очевидно, что причина одна – политическая. За последнее время принято много нелепых решений, которые существенно ухудшили позиции инвесторов. Правительство объявило о возможном дефиците бюджета, при котором необходимо искать дополнительные источники дохода. Но при этом у нас не дают возможности для реализации проектов, которые могли бы способствовать дополнительному притоку инвести-

ций. Наша отрасль капиталоемкая и может привлекать реальные финансовые ресурсы, но правительство уже на протяжении полутора лет не выдает новых лицензий и не продлевает действующие. Соответственно, если нет лицензий или они не продлеваются, то и финансирование приостанавливается. Правительство и ЖК принимают экономически неграмотные и необдуманные решения, что ухудшает положение дел в отрасли непрерывно. Когда-то мы сами были инициаторами, чтобы административные регуляторы заменить экономическими, но правительство ввело экономические, а административные не убрало. Тем самым давление на инвесторов только усилилось. Естественно, что инвестиции уйдут в другие страны.

И. Шаршеев: – Ухудшение есть однозначно. Конечно, правительство пытается что-то предпринять в данной ситуации, но эти действия не приносят ожидаемого результата. Я бы хотел начать с предыстории: до 2010 года лицензий было выдано много, причем и с приходом временного правительства раздача месторождений не прекращалась. При этом были случайные компании, которые ничего не делали, но были и те, кто инвестировал и начинал разработку месторождений. Недавно правительство провело ревизию

и отозвало некоторые лицензии, причем особо не разбираясь. Естественно, что в случае, когда компании не разрабатывали месторождения, то аннулирование лицензий вполне правомочно, но для тех, кто уже вложился в проект, этого нельзя было допускать. Они остались разочарованными, потому что у них не было никаких гарантий, более того, они потеряли вложенные средства. Сейчас правительство, не восстановив прав компаний, которые уже инвестировали, пытается «продать» эти же месторождения с аукциона повторно. Это похоже на то, когда вам пытаются продать одну и ту же машину несколько раз, причем каждый раз требуя с вас денег. Причиной всему этому, я считаю, является то, что люди, работающие в правительстве, еще не осознали, что такое инвестиционный имидж. Наверное, поэтому предпринимаются действия, ухудшающие его. Попытку инвесторов защитить свои вложения считают вмешательством в нашу внутреннюю политику. Тем самым мы всему миру заявляем, что за свои слова мы не отвечаем. Риски в нашей стране самые высокие, поэтому и инвесторы к нам идут с небольшими ресурсами, которые не жалко потерять.

| – *Давайте теперь конкретизируем тему: сейчас опять работает депутатская комиссия по проекту «Кумтор». Чем это вызвано?*

В. Богдецкий: – Это перманентно происходит с момента заключения соглашения, так каждые 3-4 года создаются новые комиссии. Без сомнения, во время заключения соглашений мы всегда проигрываем. Канадские специалисты прекрасно разбираются в тонкостях рыночной экономики, тем не менее привлекают экспертов и консультантов, а мы – заключаем сами. Так, при заключении последнего соглашения обговаривались условия, когда при повышении цен на золото будет увеличиваться и роялти, но в подписанном договоре этого пункта уже нет. Теперь создаются депутатские комиссии, чтобы как-то компенсировать упущения, но ведь все нужно делать в свое время, а не после того, как подпишут и ратифицируют документ. Теперь оспаривать что-то уже сложно.

И. Шаршеев: – Необходимо отметить, что вообще добыть 11 тонн золота в год – это очень хороший показатель даже в мировом масштабе. «Кумтор» в прошлом году добыл 18 тонн золота – это рекорд в мире по добыче, но никто из правительства об этом не говорит. Стоило руководству «Кумтора» заявить о снижении прогнозов добычи на этот год и, соответственно, о сокращении поступлений в бюджет страны, как это вызвало подозрение у депутатов. А то, что по всей стране идет спад экономики на 12-13 процентов, никого не волнует. Эта комиссия создана исключительно с целью проверить, нет ли мошенничества со стороны компании.

На 1 марта 2012 г. стоимость доли акций Кыргызской Республики составляла 1 млрд 546 млн. долларов США.
На 4 июня 2012 г. – 848 млн. 904 тыс. 023 доллара США.

С другой стороны, если депутаты «любят» проверять, то почему нельзя было во время соглашений ввести наблюдателя, который бы отслеживал весь производственный процесс. Поэтому бессмысленно создавать депутатские комиссии, все равно во всех тонкостях производства они не разбираются.

– *Не раз выдвигались различного рода обвинения к проекту, но в итоге все сводилось к банальному требованию денег. Не является ли это легализацией очередного «выжимания» финансовых средств?*

И. Шаршеев: – Я заметил одну закономерность: как только «Кумтору» угрожают проверкой, то сразу после этого отдельные государственные чиновники, которые «кричали» о необходимости проверки, выезжали за границу отдыхать и поправлять здоровье. Видимо, это вредное для здоровья занятие. Поэтому я уверен, что это легализация очередного «выжимания» средств: раз не получилось вытащить деньги из других бизнесов, то всегда можно попытаться взять их с «Кумтора», тем более и срок подошел.

В. Богдецкий: – Компания получает сверхприбыли, а государство – минимум, но все в рамках закона и заключенного соглашения. Просто мы все время работаем комиссиями, которые постоянно меняются и, главное, ни за что не отвечают. Необходимо было нанимать высококвалифицированных специалистов, которые хорошо разбираются во всех нюансах производственного процесса, чтобы они тщательно изучили ситуацию, а после сделали предложение правительству, но этого не происходит. Отсюда и все эти «недопонимания». Это ненормально, когда мы заключаем соглашение, а потом создаем комиссии, чтобы найти основания для дополнительного «выжимания» финансовых средств.

| – *Последняя комиссия создана для изучения воздействия производства на экологию региона. Конечно, если есть нарушения, то необходимо реагировать и применять санкции. Но почему нельзя делать это «тихо», без афиширования? Ведь «Кумтор» – публичная компания, и всякого рода шумиха вокруг нее сказывается на падении цен акций, где есть и наша доля. Что вы думаете по этому поводу?*

И. Шаршеев: – В этом как раз и проблема, компания является публичной, а много информации еще недоступно для простых граждан. Конечно, любая шумиха негативно сказывается на цене акций, но нас это не должно сильно волновать, потому что эти активы страны не работают. Наши чиновники не знают, что такое биржевая игра, поэтому живут на одни дивиденды. В этом случае не имеет большого значения, цена падает или поднимается. Как человек интересующийся трендингом, считаю, скорее всего, готовится «перехват». Кому-то нужно посеять панику в правительстве, чтобы оно срочно начало продавать акции, тогда можно будет их скупить по дешевке и стабилизировать ситуацию. В этом случае это будет самая большая ошибка правительства.

В. Богдецкий: – Необходимо правильно понимать суть вопроса: >

любое производство не может не влиять на окружающую среду. Горнодобывающая отрасль не исключение, поэтому требовать от компании сохранения девственной природы в первоначальном виде нельзя. Конечно, основная проблема отрасли – это хвостохранилище и его состояние. По проекту оно находится в зоне вечной мерзлоты, которая непроницаема для растворов. В последние годы одной из актуальных проблем становится глобальное потепление. Так, повышение температуры немного ослабило устойчивость дамбы. Естественно, что компания предпринимает все необходимое, чтобы обеспечить безопасность. Пока проект работает, нам практически нечего беспокоиться, но проект когда-то завершится, и вот на тот период есть угроза, что хвостохранилище может «поползти». Но в целом компания работает очень аккуратно. Всегда существует инженерное решение, чтобы предотвратить угрозу в будущем, но об этом надо напоминать настойчиво и постоянно. Конечно, если есть экологические нарушения в деятельности компании, то необходимо принимать активные меры, но эти наруше-

ния должны быть реальными, а не придуманными. Безусловно, что все нужно делать «тихо», чтобы не тревожить акционеров компании, если только нет цели намеренно обвалить цены на акции, чтобы потом их перекупить. Чаще всего «шумиху» создают политики, чтобы набрать политические дивиденды.

| – Как вы считаете, от подобных «акций» Кыргызстан больше выиграет или потеряет?

И. Шаршеев: – Кыргызстан всегда проигрывает от коррупции, от людей, способных выводить бюджетные средства за пределы страны. Если же поступления от «Кумтора» уменьшатся, то в первую очередь пострадают бюджетники и пенсионеры, потому что средства от проекта покрывают на 40%, а в отдельных случаях и до 60% социальные платежи.

В. Богдецкий: – Не знаю, у меня мрачные предзнаменования. В стране принят новый Закон о недрах, который сильно ухудшил позиции горных компаний. Мы предлагали ввести прогрессивное лицензирование, когда выплаты с каждым годом увеличиваются и не надо проверять их работу, потому

что они сами заинтересованы осваивать месторождение или продать тем, кто будет работать. Прогрессивку ввели, а проверку оставили, тем самым увеличив административное давление на компании. Но как проверять, если после кадрового «погрома» бывшего министра в министерстве не осталось ни одного специалиста, способного проверить компании горнодобывающей отрасли. Относительно «Кумтора» – его акции упали в цене, соответственно и стоимость нашей доли. Хотя какое это имеет значение, все равно мы не использовали актив на полтора миллиарда долларов США. Деньги должны работать. Я не раз вносил предложения взять кредит под залог государственной доли или продать его часть, чтобы своими силами запустить месторождение Джеруй, но ответ был отрицательным, потому что у нас нет специалистов. Когда компания «Камеко» пришла на наш рынок, у нее тоже не было специалистов, так как это была урановая компания, но они наняли специалистов и запустили производство. Мы могли поступить таким же образом, но просто никто не хочет брать на себя ответственность. ♦

Р. С. Мы уже давно ищем свой путь развития и какие только модели не примеряли на себя! Но в итоге пришли к выводу, что необходимо найти собственную, пригодную только для нас модель. Немало споров вокруг того, что горнодобывающая отрасль – единственная возможность развить наш промышленный потенциал, но, несмотря на все усилия специалистов и компаний, работающих в данной сфере, а также журналистов, пристально следящих за событиями в отрасли, нет положительных результатов.

Мы намеревались предоставить площадку для различных мнений, но, к сожалению, не смогли «достучаться» до депутатов ЖК. Конечно, мы понимаем, что они сильно заняты, но если они недоступны для журналистов, то не могу представить, насколько они открыты для простых граждан. Тем не менее мы остаемся открыты для депутатов и готовы в любом выпуске журнала предоста-

вить им возможность высказать свою точку зрения по поднятым вопросам.

Ответы наших экспертов не вселяют оптимизма. Понятно, что отрасль привлекает внимание инвесторов, а значит, есть реальные возможности запустить производственные мощности, тем самым обеспечив подъем экономики. Однако кроме одного проекта больше мы ничего не запустили в данной отрасли за все годы независимости, хотя были реальные возможности. Вопрос «почему?» кажется уже не актуальным.

Проблема безработицы у нас стоит очень остро, и огромная армия наших граждан бороздит просторы более успешных стран, изыскивая возможности заработать себе на жизнь. Ведь две революции произошли по причине безысходности населения страны. Чего же мы ждем? Своим бездействием правительство загоняет себя в ловушку.

Единственная компания, которая приносит существенные поступления в бюджет, также подвергается постоянным проверкам. Конечно, когда на то есть объективные причины, то это даже необходимо, но когда это намеренные действия, с целью «прибрать» в частные руки долю государства в «Центрре», это неправильно. Понятно, что это только предположение, и насколько оно верно или ложно, покажет время. Но, как говорится, нет дыма без огня. Поживем – увидим?..



Текст: Ислам ЖОЛДОШЕВ

Фото: Дамир Пантелеев и из личного архива Искендера Шаршеева



Ассоциация поставщиков (производителей и дистрибьюторов)

Существует общее мнение, что в бизнес-сфере все «хорошо»: есть законодательная база, которая защищает интересы предпринимателей, создаются определенные условия для развития малого и среднего бизнеса, запускаются разные государственные проекты для создания крепкой основы развития бизнеса. Но стоит только окунуться в бизнес – открыть свое, пусть небольшое, дело, сразу понимаешь, что далеко не все проекты по поддержке бизнеса эффективны, а законодательная база далеко не идеальна. Например, в п. 564-4 Свода правил торговли дополнительное денежное вознаграждение в размере 10%, которое поставщики выплачивают торговым сетям, входит в стоимость поставки товаров и, выступая в роли вмененного налога, тяжким бременем ложится на потребителя.

Что остается предпринимателям нашей страны в таком случае? Соглашаться на эти условия или же бороться, создавая новые условия для развития бизнеса, обеспечивая при этом рост экономики в стране? Многие представители бизнеса ответили бы: «Бороться»! Однако добиться результатов не так легко, особенно если ты борешься в одиночку.

Наша ассоциация, представляя интересы поставщиков, за достаточно короткий промежуток времени добилась многих положительных результатов. На данный момент мы работаем над законопроектом «О внутренней торговле в Кыргызской Республике», который даст поставщикам и

потребителям уверенность в завтрашнем дне.

В планах работы на 2012 год Ассоциацией поставщиков предусмотрены: разработка законопроекта «О внутренней торговле в Кыргызской Республике»; внесение изменений в Свод правил торговли; содействие созданию единого реестра объектов интеллектуальной собственности между Кыргызпатентом и таможней, что обеспечит более эффективную охрану бизнеса; проведение краткосрочного обучения для ведущих специалистов наших компаний.

Для достижения положительных результатов Ассоциация поставщиков планирует провести круглые столы с участием бизнес-сообщества, независимых экспертов в области законодательной базы в торговой деятельности и государственных органов по разработке законопроектов.

Первый круглый стол запланирован на 15 июня текущего года. Его тематика посвящена Закону Кыргызской Республики «О внутренней торговле в Кыргызской Республике».

Также Ассоциация поставщиков активно поддерживает реализацию Единого окна во внешней торговле и активно участвует в пилотных проектах «Тулпар систем» (системы электронного получения сертификатов и разрешений), которые осуществляет ГП «Единое окно».

У нас много планов и, как показала практика прошлых лет, мы можем их реализовать!

В первую очередь работа Ассоциации поставщиков нацелена на оказание поддержки малого и среднего бизнеса. Многие наши

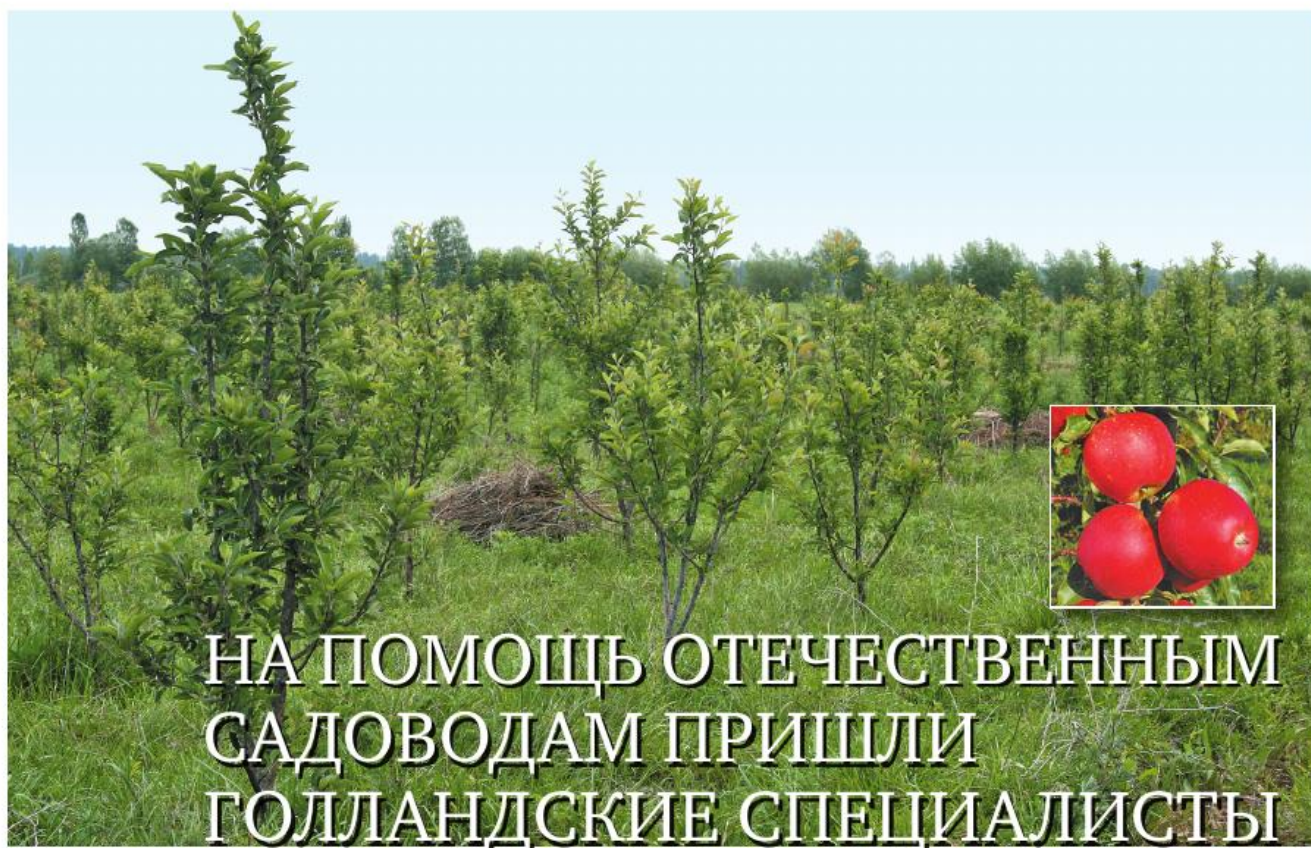


Гульнара
УСКЕНБАЕВА,
президент АППД

предприятия сами не так давно прошли все сложные периоды становления бизнеса и сейчас готовы словом и делом поддержать тех, кто только ступил на нелегкий путь предпринимательства.

Мы призываем всех вливаться в наши ряды, чтобы совместно усилить роль бизнеса в принятии решений в законодательной сфере на различных уровнях. Как говорится, «спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Давайте сами приложим усилия для устранения проблем, которые мешают развиваться нашему бизнесу.

Со всеми вопросами вы можете обращаться в Ассоциацию поставщиков по телефону: (0312) 89-55-43 или e-mail: info@supply.kg. Дополнительная информация об Ассоциации поставщиков – на нашем сайте: www.supply.kg



НА ПОМОЩЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ САДОВОДАМ ПРИШЛИ ГОЛЛАНДСКИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

Садоводы Кыргызстана сегодня переживают: 45–47 тысяч га, занятых под сады, постепенно вырождаются – с 50–60-х годов прошлого века многие сады не обновлялись. Деревья болеют, стареют, с каждым годом урожая хуже. Сами плоды все мельче и мельче.

«Что ж, удивляться нечему – правительство занято больше обеспечением продовольственной программы. Чтобы накормить бедный народ, ему надо дать в первую очередь хлеб, сахар, масло. Поэтому внимание чиновников приковано прежде всего к зерновым колосовым, к масличным культурам, к кормовым, сахарной свекле, – говорит директор семенной инспекции Вячеслав Руденко. – Фрукты – не основная еда. А зря...».

Фрукты – источники витаминов, микроэлементов и основа здоровья. Ведь одна из самых главных причин смертности матери и ребенка в Кыргызстане связана с анемией. Яблоки, содержащие железо, могут помочь в решении данной проблемы. Они содержат сахара (8–14 %, преобладают фруктоза и глюкоза), органические кислоты (0,7 %), пектиновые (1–1,8 %) и минеральные (0,5 %) вещества, витамины С, В1, В2, РР, дубильные вещества, эфирные масла.

Именно на долю яблонь приходится более половины всех площадей, за-

нятых под сады. Это обусловлено высокой пищевой ценностью, большой урожайностью, способностью плодов выдерживать перевозки на дальние расстояния и длительное хранение. Кстати, даже Рокфеллер начинал свою карьеру с торговли яблоками.

В декабре 2011 г. кыргызстанские агрономы посетили сады и питомники Голландии и поразились: там урожайность яблоневых садов достигает 80 тонн/га, тогда как у нас всего 25–27 тонн/га. В результате на прилавках наших магазинов есть яблоки «заморские» – от китайских до аргентинских. Они красивые, упакованные, словом, наливные. А вот у наших яблок нет товарного вида, а есть червоточины. Хотя на вкус они замечательны – не зря именно кыргызскими яблоками заваливали все магазины и базары Сибири.

Фермер Максат Джапаров, побывавший в Нидерландах, делится своими впечатлениями: «Там очень большое внимание отводится внедрению современных технологий садоводства: и сажают, и обрезают дере-

вья по-новому. Сверху над яблонями натягивается пленка, защищающая деревья от града и ливневых дождей. У нас традиционная схема посадки 4х4 м либо 6х6 м, в питомниках все мероприятия выполняются испытанным «дедовским» методом. А в Голландии сажают в основном карликовые деревья, на 1 га до 2500 штук. Деревья дают урожай уже через год! А к пятому году жизни с 1 га голландцы получают от 50 до 80 тонн яблок в год! Плоды имеют товарный вид – так и просятся покупателю в рот. 2-3 яблока весят практически 1 кг! Все это возможно благодаря новым методикам выращивания».

Когда-то голландцы культивировали вывезенные из Центральной Азии дикие тюльпаны. Сейчас только роз они выращивают более 450 сортов. Теперь они берутся исправить ситуацию с нашими садами 18–20-летней давности посадок.

Сегодня в Кыргызстане «удалось не развалить», как высказался Вячеслав Руденко, всего 7 плодпитомников. Они имеются в Баткенской, Ошской, Джалал-Абадской и Чуйской областях. Появились частные плодпитомники. К сожалению, все 18 частных плодпитомников не зарегистрированы. Это значит, что покупатель может «нарваться» на подмену одного сорта другим. Вместо того чтобы по-



лагаться на результаты инспекции, ему ничего не остается, как верить хозяину саженцев на слово.

Директор садоводческого предприятия «Алма» Шарше Джапаров мечтает внести существенный вклад в развитие садоводства в Кыргызстане в сотрудничестве с Минсельхозом и международной организацией PUM Netherlands Senior Experts.

По словам представителя PUM Светланы Франк, это аффилированная организация VNO/NCW (Ассоциации работодателей Нидерландов), получающая финансирование от своего правительства для оказания консультационных услуг коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям в 65 развивающихся странах и на зарождающихся рынках. Около 4000 экспертов, опираясь на обширный опыт и знания, ежегодно выполняют до 2000 проектов по всему миру.

Таким образом, с момента своего учреждения в 1978 году PUM, действующая под лозунгом «Предприниматели для предпринимателей», выросла в крупнейшее в Европе агентство по предоставлению временных работников. Так сегодня называют профессионалов-добровольцев PUM, играющих важную роль в развитии частного сектора.

«Сельскохозяйственный сектор нашей страны испытывает потребность в организации развития, – говорит представитель ООО «Агролид» Елена Чигибаева. – Наша организация уже 3 года является клиентом PUM».

«Ежегодно представительство PUM в КР получает заявки от кыр-

гызстанских субъектов примерно на 40 проектов (по 20 с севера и юга Кыргызстана). Сегодня из них можно выделить 3 ключевых проекта по садоводству. Это развитие питомниководства в Ысык-Атинском районе Чуйской области на базе сельхозпредприятия «Алма», в Кадамджайском районе на Иссык-Куле на базе кооператива Razverd и реализация 11 садоводческих проектов компании Development & Cooperation in Central Asia с головным офисом в Бишкеке.

Садоводческое хозяйство «Алма» уже закупило в Голландии новые сорта карликовых деревьев и материнских подвоев для собственного плодопитомника, а эксперт Арье ван Ховен посетил сады «Алмы» и обучил ее сотрудников новым методам и технологиям выращивания плодовых деревьев.

Подвои – корневища – сажают по специальной технологии и наклоняют. В течение года каждая почка дает новый подвой – всего «материнка» даст в год 8-9 ростков. И уже на них делают прививку. Ветку не выкапывают, в течение 25 лет она дает корневища. 10 тысяч подвоев – это примерно 80 тысяч корневищ для прививки. Так можно возобновить садоводство.

Теперь Шарше Джапаров планирует стратегию развития питомниководства и садоводства в Кыргызстане в области обучения, технической помощи и технологии переработки урожая. Будет создан питомник по корневищам. На следующий год планируется завезти из Голландии материнские деревья Mazer-3. Это сады,

которые не будут давать плоды, а только ветки.

Льюит Кельфкенс говорит: «Мы предлагаем Кыргызстану быстрый рост и развитие садоводства. Если прежде мы оказывали помощь отдельным клиентам, то теперь тем, кто намерен делиться с другими своим опытом и знаниями. Сегодня PUM предлагает перейти на новый этап взаимоотношений – подписывая меморандумы о сотрудничестве с каждым клиентом, мы создадим основу долгосрочным отношениям между нашими странами».

Возможно, будет заложена основа для выращивания не только яблоневых садов, но и будущих кыргызстанских Рокфеллеров?!

Текст и фото: Ирина БАЙРАМУКОВА



ВЕНДИНГ КАК ВИД БИЗНЕСА

Каждый бизнесмен нуждается в добросовестных, трудолюбивых, выносливых, безотказных работниках и тайне хочет, чтобы они работали круглосуточно. Он безрезультатно мечтает о том, чтобы его работники не ходили в отпуск, не требовали прибавки к зарплате, не состояли в профсоюзах, всегда были в хорошем настроении, сдавали всю выручку без обмана, не болтали по телефону с друзьями и родственниками и не занимались своими делами, отвлекаясь от работы. Не смейтесь, но иметь таких работников – реально! Если вы готовы к такому повороту, то добро пожаловать в вендинг – бизнес, основанный на торговле товарами через торговые автоматы.

Итак, вендинг – это бизнес, основанный на получении прибыли от продаж через торговые автоматы. Как вложение средств – это новый, стабильный и выгодный бизнес, который в России, например, является на сегодняшний день одним из самых перспективных. Срок окупаемости вложенных средств составляет от 8 до 20 месяцев. В Европе вендинг уже давно один из самых доходных видов бизнеса.

Но это зарубежный опыт, в нашей стране все еще только начинается. В Кыргызстане вендинг представлен в большей степени терминалами для оплаты мобильной связи и других услуг. В свою очередь, оплата услуг через терминалы – перспективный бизнес, имеющий существенный потенциал к развитию, ведь по оценкам экспертов рынок по приему платежей насыщен не более чем наполовину. Так что есть возможность занять определенную нишу, «влившись» в эту струю, либо поставив на рынок торговые аппараты по продаже какого-либо товара.



К примеру, бизнес можно развить с помощью нескольких автоматов по продаже кофе или шоколадок. При этом ежемесячно зарабатывать \$2-3 тыс. Этот рынок в Кыргызстане сегодня практически свободен. Более того, благодаря скромным габаритам торговые аппараты умещаются на 1 кв.м площади, что вполне удобно при аренде торгового места. Кстати, о прибыли: она в этом бизнесе может достигать до 100%!



С ЧЕГО НАЧАТЬ

Возможны два варианта для запуска вендинг-бизнеса. Первая схема предусматривает наличие \$50–100 тысяч. На эти средства можно приобрести десяток дорогих кофемашин, поскольку именно они позволят добиться максимальной отдачи. Второй вариант предполагает вложения в пределах \$10–15 тысяч, на которые приобретаются или берутся в аренду с правом выкупа два-три автомата.

Специалисты утверждают, что для успешного старта и ведения бизнеса необходимо обзавестись не одним, а несколькими автоматами. При этом они могут быть произведены разными фирмами-производителями. Объясняется это легко: даже если два из трех автоматов стоят в неудачном месте, третий может приносить хорошую прибыль. В результате вам станет ясно, что для двух других будет достаточно найти более удачное месторасположение, а не сворачивать всю деятельность.

Как было сказано выше, парк автоматов может состоять из однотипного оборудования. Но, возможно, вы захотите поэкспериментировать и приобретете разные виды торговых автоматов – для продажи кофе, газировки, снеков или автомат по продаже газет.

Тех, кто решил заняться вендингом, наверняка приятно удивит тот факт, что регистрировать торговые аппараты как кассовые не нужно. Как правило, все предприниматели, ведущие этот бизнес, платят вмененный налог.

Вряд ли законодательное регулирование торговли через автоматы кардинальным образом изменится. Если в Европе ничего дельного не придумали, то и у нас, скорее всего, все останется как есть.

Но даже если законодатели доберутся до вендинга, ничего серьезного, что может плохо отразиться на нем, не должно произойти. Скорее всего, все закончится введением вмененного налога на единицу оборудования, как в Европе.

Немаловажное значение для вендинга имеет выбор места: прибыль владельца автомата напрямую зависит

от потенциальных покупателей. В безлюдном месте срок окупаемости автомата может растянуться до 5 лет, а в хорошем – сократится до полугода.

Лучшие места, как правило, – это аэропорты, торговые центры, вокзалы, вузы, офисы, магазины, то есть места массового скопления людей. Но успех зависит и от того, какой вид аппарата стоит в том или ином месте. Кофе-машины и автоматы по продаже газировки целесообразнее устанавливать в офисах и учебных заведениях. Продажа презервативов может преуспевать в ночном клубе. А торговля жвачкой неплохо пойдет в детских развлекательных центрах или магазинах.

На практике возможны четыре основные схемы взаимодействия с владельцем той площади, куда вы собираетесь пристроить свои автоматы.

Стандартный вариант – заключение обычного договора «о возмездном оказании услуг» на срок менее года, чтобы не регистрировать сделку. Как правило, за метр площади ее владельцы просят \$50–100 в месяц.

Бывает, что предлагают платить за один кв. м до \$200. В таких местах не следует ставить свое оборудование, так как это абсолютно невыгодно.

Большинство владельцев автоматов заключают соглашение об использовании площади с ее владельцем, платя ему определенный процент от продаж.

Возможно, это не самый выгодный вариант для владельца автомата, но часто на него охотно идут владельцы площадей. Важнее договориться о размере этого процента. Платить больше 20% не имеет смысла.

Есть один способ, имеющий право на существование, – убедить арендодателя поставить автомат бесплатно! Это возможно при условии, что кофе, газировка, соки и другие товары жизненно необходимы обитателям того здания, где стоит автомат, – например, сотрудникам офиса, студентам или школьникам.

Еще один вариант – сдача автомата в субаренду владельцу площади. Тогда вы не платите за аренду площади, однако прибыль от работы автомата поступает ее владельцу. А хозяин оборудования имеет доход только в том случае, если сумеет убедить субарендатора покупать у него необходимые для автомата наполнители.

НА ЧЕМ ЛЕГЧЕ ЗАРАБОТАТЬ?

Специалисты считают наиболее рентабельными автоматы по продаже горячих напитков и советуют начинать свое дело именно с них. Норма прибыли, которая получается при продаже через торговые автоматы упакованных продуктов – шоколадок, снежков и газированной воды, гораздо меньше того процента, который имеют вендеры на горячих напитках. Наиболее используемыми являются кофе-машины, которые продают не растворимый, а свежий, сваренный кофе.

Источник высокой прибыли для владельцев кофе-машин, в принципе, достаточно ощутим: разница между



Торговый автомат в его наиболее ранней форме известен еще со времен Древнего Египта.

Этот автомат, описание которого александрийским математиком Героном датировано 215 годом до н.э., применялся в храмах. При опускании в него монеты архаичный автомат продавал святую воду. И это не единственная торговая машина, описание которой можно встретить в исторических документах. Так, в 1076 году в Китае был сделан автомат, продававший за монеты карандаши. В XVIII веке в английских тавернах появились автоматы, продающие за монеты табак. Но по-настоящему «торговля без продавца» начала развиваться только в конце XX века. Причин тому было несколько. Во-первых, в США были запатентованы первые монетные механизмы. Во-вторых, бурное развитие торговли заставляло предпринимателей изобретать новые методы продаж. В-третьих, появились товары, которые было удобно и выгодно продавать именно через автоматы. Таким товаром стала каучуковая жевательная резинка, массовое производство которой началось в США в XIX веке. Можно даже сказать, что именно жевательная резинка создала могучую индустрию вендинга.

себестоимостью продукта (3 сома) и розничной ценой (10–15 сомов). В день один автомат продает в среднем от 40 до 120 порций, что в месяц приносит владельцу машины \$500–600. Поэтому, несмотря на высокую стоимость автоматов (\$2–7 тыс.), они быстро окупаются.

За 9–10 месяцев работы кофе-машина полностью окупит себя. А если автомат установлен в хорошем месте, это произойдет раньше – через 6–8 месяцев.

По рентабельности с кофе-машинами можно сравнить только автоматы, самостоятельно готовящие пончики, картофель фри или попкорн. Но в Кыргызстане и России подобные модели пока не представлены.

Аппараты по продаже упакованных продуктов можно рассматривать как дополнительный бизнес, так как наценка на продаваемый из этих автоматов товар составляет не более 30%.

Неосвоенная ниша – это рынок автоматов, предлагающих свежеежатые соки. Наценка на такие соки высока. >





для установки такого аппарата надо выбирать только те места, где обитают обеспеченные граждане.

Небольшие аппараты по продаже штучных детских товаров – конфет, жвачки тоже можно рассматривать как вариант для старта бизнеса. Такие автоматы («Сорвиголова», «Визард») недороги – около \$400, очень компактны и позволяют делать 100-процентную наценку на наполнители. Но от них не стоит рассчитывать на получение солидной прибыли, особенно если это торговля дешевой жвачкой по 2 сома или конфетами. В месяц через один аппарат можно продать 3000–4000 конфет.

Заработать больше – около \$500 – можно при продаже более дорогих игрушек в капсулах. Но только если аппарат установлен в хорошем месте и в день через него продается 50–100 капсул.

ТРУДНОСТИ БИЗНЕСА

Главная проблема владельцев торговых автоматов – воровство. Случается, что наемные работники, инкассирующие автоматы, кладут часть выручки в свой карман. Как рассказал один из предпринимателей, то в одной, то в другой точке у него время от времени полностью исчезала дневная выручка. Виновником оказался наемный инженер, который сделал копии ключей и регулярно очищал автоматы. Рекомендуются очень внимательно относиться к наемным работникам, как говорится, «береженого Бог бережет!».

На втором месте в списке проблем стоит вандализм потребителей. Единственная защита от него – размеще-

ние автоматов в местах с хорошей репутацией или охраной.

А вот технические проблемы, как правило, возникают только при покупке не нового оборудования. Предприниматели, пытающиеся сэкономить, в результате теряют гораздо больше.

В старых аппаратах часто выходит из строя электроника. При этом простой автомата сокращает объем продаж вдвое.



ВИДЫ ТОРГОВЫХ АВТОМАТОВ

Итак, сделаем обзор наиболее популярных автоматов.

Для приготовления горячих напитков – кофе, капучино, какао, чая, бульона. Некоторые машины могут готовить только растворимый кофе и напитки, другие – кофе из зерен. Впрочем, есть и автоматы «2 в 1», позволяющие готовить кофе как из зерна, так и из сублимированного продукта.

Для продажи прохладительных напитков в банках или бутылках. Есть также комбинированные варианты, которые продают как прохладительные, так и горячие напитки. Такая комбинация позволяет компенсировать летний сезонный спад на горячие напитки.

Для продажи штучных товаров, с помощью которых можно реализовывать практически любой упакованный товар: шоколадки, чипсы, презервативы, соки. Такие автоматы позволяют продавать до 56 позиций фасованных товаров (например, автомат SAECO Break Point 56).

Комбинированные – для продажи напитков и снежков, с их помощью можно продавать до 8 горячих напитков и до 22 позиций фасованных товаров.

Для приготовления свежеежатых соков. Эти автоматы способны отжимать соки из citrusовых: апельсинов, мандаринов, грейпфрутов. Сквозь прозрачное окошко покупатель может наблюдать за процессом приготовления сока.

Для продажи товаров для детей. Через такие автоматы реализуют детские жвачки, конфеты и игрушки в специальных капсулах.

Цены на автоматы колеблются в пределах \$200–10000. Самые дешевые – механические машины с детскими товарами, а самыми дорогими считаются комбинированные автоматы для приготовления кофе и продажи штучных товаров. ♦

P.S. Вендинг – это постоянно развивающийся бизнес. Пока вы читали эти строки, по всему миру появилось много торговых автоматов, зародились новые идеи вендинг-бизнеса. На свете так много возможностей, одну из них мы вам представили, остальное – в ваших руках. Так что дерзайте!

Материал подготовила
Златослава ПОВОЛОЦКАЯ
Фото из Интернета





ФОРМУЛА ВЫДЕРЖКИ



ПРОДАЖА ЛИЦАМ, НЕ ДОСТИГШИМ 18 ЛЕТ, СТРОГО ЗАПРЕЩЕНА!
ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



Чинара БИЯЛИЕВА,
к.ф.н., директор
корпоративного
развития
и внешних связей
ОсОО «ЭкоПартнер»
www.ecopartner.org

Что такое медиация?

Медиация – особая форма переговоров с участием третьей нейтральной стороны, в процессе которых конфликтующие стороны с помощью медиатора (посредника) разрешают имеющуюся между ними проблему на основе собственных интересов.



Медиация ориентирована не столько на выяснение, кто прав, а кто виноват, сколько на конструктивный поиск решений, удовлетворяющих все стороны. Издревле человечество использовало медиацию для разрешения конфликтных ситуаций, только называлось это «посредничеством», «ходатайством», «переговорами с участием третьей стороны» и т. д.

Обычно медиация использовалась в тех случаях, когда переговоры заходили в тупик и для достижения успеха нужно было заставить спорящие стороны услышать друг друга, понять и принять точку зрения противника. Люди давно убедились, что взаимовыгодного, жизнеспособного решения проблемы, удовлетворяющего все стороны, проще добиться путем переговоров с привлечением посредника-медиатора.

Приведем пример решения конфликта между геологической компанией и местным населением.

Обстоятельства складывались так, что на месте работы компании (месторождение) звучали угрозы со стороны местного населения о захвате собственности компании, перекрытии дорог. Порою органы местного самоуправления, вместо того чтобы обеспечивать законность на местах, сами являлись инициаторами беспорядков – призывали местное население выдвигать некие требования, подвигали к угрозам захвата имущества, перекрытия дорог.



В результате происходило постоянное вмешательство в деятельность компании лиц со стороны местного населения и органов местного самоуправления.

Такие действия привели к временной приостановке деятельности компании и ее подрядных организаций. Компания была очень обеспокоена складывающейся ситуацией на месторождении и обратилась за консультацией к медиаторам, так как местное население уже не верило компании и отказывалось вести с ней переговоры.

Зачем нужен посредник в переговорах?

К посреднику обращаются, когда переговоры не приводят к успеху, заходят в тупик или не могут даже начаться.

Анализ ситуации и встреч с местным населением (9 сел в двух айыл окмоту) показал, что у местного населения не было ясного представления о системе работы компании.

Медиатор не принимает решения, не знает о результате, который будет достигнут сторонами, а только организует процесс для его максимально эффективного протекания; в этом заключается основное отличие медиации от таких методов, как суд или арбитраж, где решение принимается судьей или арбитром.

В задачи медиатора входит:

- ▶ создать благоприятный психологический климат и условия для конструктивного диалога;
- ▶ выявить действительные интересы сторон;
- ▶ найти то, что стороны объединяет;
- ▶ помочь сторонам достичь согласия;
- ▶ заключить соглашение между сторонами по спорным вопросам.

Все это нами и было сделано.

На первый взгляд, причины конфликтов лежали в области экологии и недопонимания между компанией и населением. Когда же проанализировали ситуацию, сели за стол переговоров, выяснилось, что основной причиной недовольства является бессистемная, непонятная для населения политика компании в области найма на работу персонала из числа местного населения.

Отсутствие четких критериев и процедур при наборе на работу в компанию привело к возникновению коррупционных схем в ущерб имиджу компании. Слабое и неполное информирование о политике компании по приему на работу привело к недоверию к ее действиям.

Непрозрачный механизм по расчету заработной платы, нечетко составленные договоры повлекли за собой недовольство со стороны работающих и местных сообществ.

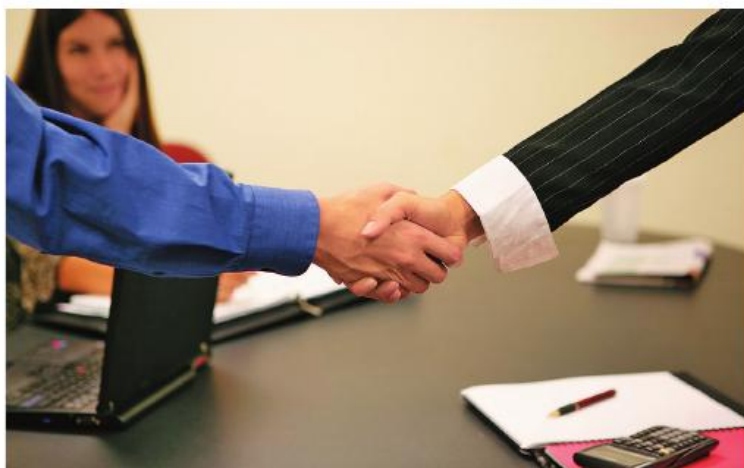
В селе люди осознают, что те, кто имеет материальный достаток или нужные знакомства, могут устроиться на работу, а те, у кого их нет, не смогут работать. По мнению местного сообщества, это нарушение принципа социальной справедливости. Именно это заложило основу для поиска выхода из ситуации через ту или иную форму конфликта.

ДЕЙСТВИЯ, ПРЕДПРИНЯТЫЕ МЕДИАТОРОМ

Был проведен ряд мероприятий, в том числе неоднократные встречи и переговоры с местным населением, с органами местного самоуправления, комплексная работа с главами района и районных служб, главами айылных округов. Ситуация постоянно анализировалась. Были разработаны и успешно внедрены документы, которые эффективно используются компанией и сегодня.

В итоге после работы наших экспертов с местными сообществами и органами местного самоуправления на местах были достигнуты следующие результаты:

- ▶ сформирован имидж компании как социально ориентированной организации;
- ▶ разработана и внедрена политика компании в области найма персонала из числа местных жителей (разработано положение);
- ▶ местное население получило ясное представление о системе работы компании с органами местного самоуправления и местными жителями;
- ▶ разработана и применяется на практике ПВЗС (Программа взаимодействия с заинтересованными сторонами) компании;
- ▶ разработаны и внедрены инструменты и механизмы взаимодействия компании с местными сообществами и органами местного самоуправления, госадминистрациями;
- ▶ проводится ежемесячный мониторинг взаимодействий компании и других заинтересованных сторон с внесением дополнений на постоянной основе в ПВЗС;
- ▶ используется метод сдержек и противовесов через разработанные и внедренные правила;
- ▶ проведен анализ стратегического развития территорий и подготовлены соглашения;
- ▶ со всеми селами налажена взаимосвязь: предоставляемая социальная помощь рассмотре-



на и проанализирована с точки зрения острой необходимости для жителей;

- ▶ проведена работа с различными заинтересованными сторонами, налажены дружественные, доверительные отношения с районными структурами и районным руководством;
- ▶ разработан и внедрен блок дифференцированной информации, предназначенной для всех целевых групп, что дало компании возможность принимать эффективные управленческие решения и зачастую приводило к экономии материальных и финансовых средств;
- ▶ идет постоянный анализ ситуации на местах, что дает возможность для менеджмента компании на ранних этапах предупреждать возникновение различных конфликтов;
- ▶ постоянно предоставляются аналитические отчеты и выводы по поездкам и встречам представителей компании с работниками, местными сообществами, органами местного самоуправления, госадминистрациями и т. д.

В медиации важны будущие интересы партнеров по конфликту и возможность сохранения нормальных отношений в перспективе.

Грамотное управление конфликтом позволяет свести к минимуму его разрушительные последствия.

При разрешении спора с помощью медиации достигнутые договоренности, как правило, более долговечны и отвечают реальному положению вещей.

Медиатор создает условия для восстановления способности людей понимать друг друга и договариваться о приемлемых для них вариантах разрешения проблем, возникших в результате конфликтных ситуаций.



Медиация позволяет выйти сторонам из тупиковой ситуации, продемонстрировать свой высокий культурный уровень, в то время как после судебного разбирательства все обычно заканчивается разрывом отношений и неприятными последствиями.

Фото из Интернета

Сервис, кадры, патриотизм...

Внимательный и вежливый персонал – одно из главных слагаемых успешного ресторана или отеля. Профессиональное обслуживание гостя, уют, продуманный интерьер – все это создает неповторимую и теплую атмосферу заведения, определяет его стиль и ранг. Ничто другое так не влияет на успешность заведения, как отличный сервис, подбор кадров и, как ни странно, патриотизм. Давайте рассмотрим эти факторы подробнее вместе с генеральным директором отеля Golden Dragon Эрмеком МУСУРАЛИЕВЫМ.



ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ

В 2000 году я окончил в Бишкеке Технический университет по специальности энергоснабженец, и у меня появилась возможность уехать в Дубай (ОАЭ). Там я устроился работать спасателем в Jumeirah International. Дубай, как вы знаете, – один из туристических центров мира, куда приезжают люди

со всех концов земли с разной культурой и взглядами на жизнь. Наблюдая за работой отелей и туристами, я понял, насколько интересен отельный бизнес. Первое, что я отметил, – компания очень большое внимание уделяет тренингам для персонала. Неважно, кем ты работаешь, для компании все равны, всех обучают сервису одинаково. Там я и научился не делить персонал на техников, директоров, администраторов и т. д. Далее у меня появилась еще одна хорошая возможность – самому принять участие в тренингах в таких отелях как Burj Al Arab, Jumeirah Beach Hotel, Emirates Towers, Six Senses Spa. Вернулся в Бишкек я уже в 2006 году и устроился в компанию «Сан и Ко». Сначала был тренинг-менеджером, а через полгода меня повысили до директора по персоналу. И с тех пор я здесь. Поначалу меня удивило, что в компании «Сан и Ко» также большое внимание уделяется работе с персоналом, но потом все стало на свои места – здесь тоже работают специалисты из-за границы.

СЕРВИС ДЛЯ ВСЕХ ЕДИН

У нас в городе существует большое количество кафе, ресторанов, банкетных залов. Кстати, некоторые до сих пор не знают, чем отличается ресторан от банкетного зала. Ресторан – это что-то более приватное, то есть люди могут прийти сюда и в спокойной обстановке, парами или небольшой группой, посидеть и вкусно покушать. Почему люди идут в рестораны? Почувствовать именно еду, оценить ее вкус, ну и, естественно, насладиться музыкой и интерьером. Банкетный зал – это как большой поток, предназначен для какого-то масштабного праздника, где нужен пафос – чем пышнее и красивее, тем лучше.



Если оценивать по существующим стандартам, то вышеназванные заведения различны по интерьеру, ценовой политике, уровню достатка посетителей. Но для меня как руководителя кафе и рестораны различий не имеют. Я их не разделяю, потому что самое главное – это сервис. Пусть интерьер будет хоть из золота, но если сервис не удовлетворит посетителей, то заведение их просто-напросто потеряет. Сервис – целая наука, которая включает в себя знания из области философии, математики, психологии, истории. Надеюсь, вы согласны с этим, ведь любой персонал, который имеет дело с гостями, обязан знать хотя бы основы этих наук. Путем проведения постоянных тренингов для персонала я стараюсь донести до наших сотрудников, что самое важное – отношение к работе в целом. Неважно, какую должность ты занимаешь, – официант, директор, строитель и т. д., сервис существует во всех профессиях.

ПОСЕТИТЕЛЬ НЕ КЛИЕНТ, ОН – ГОСТЬ

Наших посетителей мы не называем клиентами, мы их называем гостями. Соответственно, относимся к каждому из них, как к дорогому гостю. Пусть он даже придет к нам в ресторан, к примеру в шортах, мы его все равно примем. При этом тонко постараемся донести до такого гостя, что будем рады видеть его в галстук и костюме. Сама атмосфера, созданная нашим персоналом, который и одет согласно рангу нашего заведения, и обслуживает на высоком уровне, подведет человека к тому, что он в следующее свое посещение будет одет подобающе. Мы стараемся избегать негатива и конфликтов: нельзя быть категоричными, мол, нельзя и все. Гость имеет полное право одеваться так, как ему хочется. Поэтому нужно аккуратно объяснить: спасибо, что пришли, и если вы придете к нам в следующий раз, то мы рады будем видеть вас, если вы решите одеться по нашим стандартам. И одновременно описать эти стандарты. Ведь если он не знает правил заведения, это не его вина, а наша.

Если гость, сидя в ресторане, сильно опьянел и неадекватно оценивает свое состояние, слабо осознавая, что ему надо остановиться, мы пользуемся своим правом прекратить ему продажу алкоголя. Причем мы действительно заботимся о нем, стараясь минимизировать для него риск получить травму или причинить себе иной вред. Мы провожаем гостя домой, вызывая ему такси.

НЕТ МЕСТА НЕГАТИВУ

Пример первый. Однажды, после своего возвращения домой, мы с другом, который тоже приехал из Эмиратов, зашли в одно из столичных кафе. Начали, как водится, с меню. Открыли. На первой же странице была такса за бой посуды. Мой друг сказал: «Мне три стакана, две тарелки и вазу». Потому что бой посуды введен в меню! И это повсеместная практика у нас! То есть меню начинается с негатива. Вы прочтите, что и как там написано: названия блюд – мелким шрифтом, 15-процентная плата за обслуживание – шрифтом покрупнее, а расценки за бой посуды – еще крупнее. И начинается: за музыку – плати, за вход – плати, за то и это – плати! Это неправильно. Хозяева кафе предоставляют услуги, которые должны быть включены в сервис.

Пример второй. Как-то мы вчетвером обедали в одном из бишкекских кафе. В конце обеда нам принесли на маленькой тарелочке 4 подушечки жевательной резинки. Принесли – хорошо. Открываем счет и в конце написано – жевательная резинка «Орбит» – 7 сомов. Я говорю официанту: «А я не заказывал...» – «Ну, вы должны заплатить, мы же вам дали...» – «Но я не заказывал, зачем я буду платить?!». И здесь дело даже не в деньгах. Они меня заставляют платить за то, чего я не заказывал. Не обучены ни хозяева, ни персонал психологии общения с гостями. Плати, плати, за все плати! Я готов заплатить, но вы должны предоставить мне должный сервис. Мало того, в некоторых кафе за парковку еще берут плату. За музыку берут 50 сомов! Как можно сидеть возле музыкальных колонок, когда ты хочешь нормально поужинать, а возле тебя что-то «орет». Получается, что ты должен платить за дискомфорт. Это при том, что музыка начинает звучать примерно с семи вечера и минут сорок идет в режиме нон-стоп. И когда она затихает, люди вздыхают с облегчением. К сожалению, многие из своих заведений делают только подобие кафе или ресторана. А смысла, идеи нет.

Пример третий. Пришли мы поужинать. Играет музыка, свет при этом, как обычно, приглушают. Мне приносят окрошку, ложку, вилку. Я начинаю кушать. Потом чувствую – во рту что-то непонятное. Бумага! Салфетка, которой оборачивают ложки. В темноте-то ее не видно. Кто виноват? Руководители обязаны предусмотреть подобное.

О КАДРАХ

Наше заведение – это как государство в государстве. Персонал состоит из нескольких десятков человек. И в каждого «гражданина» нашего заведения мы вкладываем много. Обучение совершенно бесплатное, хотя в других местах за это берут деньги. И знаете, иногда становится обидно, когда сотрудник, в которого ты вложил не столько деньги, сколько душу, уходит. Быть может, где-то заплатят чуть больше. Но он может так постоянно «кочевать». И в итоге это закончится ничем. Я с подозрением отношусь к человеку, который сменил много мест работы. Прав был И. В. Сталин, когда сказал, что кадры решают все. Поэтому мы и занимаемся кадрами. Человеческий фактор присутствует всегда и везде. Например, сегодня мы команда и на вершине успеха, а завтра один начинает работать на себя, другой отстранился от всего, третий смотрит в сторону. Именно поэтому наша компания старается из сотрудников «вращивать» собственников. Существует 2 категории сотрудников – это арендаторы и собственники. Если сотрудник превращается в арендатора, то он не будет полезен предпрятию. А став собственником, сотрудник психологически настроен на работу, он будет переживать с руководством, будет относиться к своей работе, как к своему собственному делу. Он будет способствовать развитию компании, проявляя честность, ответственность и любовь к работе.

ГДЕ РОЖДАЕТСЯ ПАТРИОТИЗМ

Все говорят о патриотизме. Где этот патриотизм? Демократия, свобода слова... Этого нет на практике. Я патриот своей страны. Но патриотом я стал там, в Дубае. Патриот не тот, кто просто живет в своей стране, а тот, кто пытается продвигать свою страну, показывать ее с лучшей стороны. Вы знаете, сколько наших молодых ребят за границей?! Они там продвигают Кыргызстан. «Город 312», Атай Омурзаков, писатели, художники, спортсмены – и это только часть из них. В молодежь надо вкладывать. И то, что много талантливых кыргызстанцев уезжают за границу, это не их вина. Это вина руководителей. Поэтому в «Золотом Драконе» мы стараемся показывать тот уровень, который должен быть во всех цивилизованных странах, обучать персонал культуре, сервису, помогать подниматься по карьерной лестнице. Возможно, именно поэтому мы являемся одной из самых успешных компаний в Бишкеке. Мы знаем свои силы и не боимся конкуренции.

Текст: Бермет КАСЫМБЕК кызы

Фото из личного архива Эрмека Мусуралиева и Интернета


**GOLDEN
DRAGON**

HOTEL
★★★★★

*Золотые традиции
гостеприимства*



ул. Элебаева, 60
тел.: (312) 51 07 06
www.gdhotel.kg



С каждым годом в Кыргызстане растет число беспризорных детей (по данным за 2011 год, в республике функционирует 104 детских дома, в которых воспитываются более 5 тысяч детей). Все они находятся под опекой государства, которое, в свою очередь, не может в полной мере удовлетворить их потребности. На помощь детским домам приходят общественные организации Кыргызстана, финансируемые иностранными инвесторами. Но, как показывает практика, отечественные компании также не остаются в стороне.

К Международному дню защиты детей, который, как известно, отмечается 1 июня, было организовано мероприятие для Беловодского дошкольного детского дома, в котором приняли участие компании: ОсОО «Винград», ОсОО «Винапалко», ОсОО «Куликовский торт», детское шоу «Мадагаскар». В спортивном зале учреждения прошла шоу-программа, в которой участвовали сами воспитанники детского дома. Представители компаний дружно беседовали и общались с ребятами. После организованного ими чаепития каждому малышу был вручен подарок. Не обошли стороной и вопрос реконструкции здания, так как выяснилось, что в группах требуется ремонт. Руководители ОсОО «Винград» и ОсОО «Винапалко» выделили средства на приобретение строительных материалов.



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ – ДОЛГ ИЛИ ПРИЗВАНИЕ?

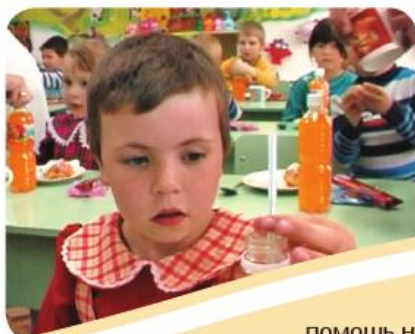
Интересно мнение директора маркетингового отдела ОсОО «Винград» Дильбар Тургунбаевой, которая в ином свете, чем принято, рассматривает участие спонсоров в организации подобных мероприятий:

– 1 июня отмечается Международный день защиты детей. Проходит он радостно и весело, но не стоит забывать о главной идее этого праздника – обратить внимание общества на то, что крайне необходимо детям, – защиту их прав. В этот день ни один ребенок не должен чувствовать себя обделенным. Не важно, растет он в полноценной семье или является сиротой...

Скажем честно, в Кыргызстане нет общественного одобрения самого движения филантропов, потому что в крупных масштабах помогают только богатые, а их у нас не любят. «Наворовал, а теперь грехи хочет замолить!» – логика примерно такая. Она не меняется много веков – изменение менталитета наших людей происходит очень и очень медленно, но это предмет отдельного разговора.

Еще одной проблемой благотворительности в Кыргызстане является крайне низкая активность физических лиц. Люди отвыкли делать добро. Звучит банально, но такова реальность. Здесь имеет значение низкий уровень информированности и доверия населения к структурам, занимающимся благотворительностью. Существует ряд негативных стереотипов, согласно которым благотворительность почти всегда воспринимается как отмычка денег, подачки, обязательное мошенничество, когда средства, выделяемые на благотворительность, уходят не по назначению. К сожалению, нередко данные клише распространяют СМИ. Кроме того, многие почему-то убеждены, что благие дела должны твориться исключительно «в тишине».

Исходя из этого, напрашивается вывод, что благотворительности сегодня



необходима широкая поддержка прессы и властей. Компаниям необходимо делиться опытом и перенимать лучшие практики в благотворительности. Конечно, есть тонкая грань между саморекламой и информированием, но в любом случае лучше рассказать о хорошем поступке, чем умолчать о нем.

Хочется особо отметить компанию «Винград». Одной из приоритетных программ ее благотворительной деятельности является поддержка детских домов, которая осуществляется в форме шефской помощи. Но на этот раз сотрудники компании решили идти от противного, чтобы инициатива благотворительных акций шла не сверху, а снизу – от самих сотрудников.

Они нашли в компании людей, которые занимались благотворительной деятельностью вне организации, либо имели опыт работы с детьми, либо имели большое желание активно участвовать в поддержке детей. И теперь, прежде чем организовать какое-либо мероприятие, сотрудники-активисты отправляются в детское учреждение, чтобы все увидеть своими глазами. Узнав потребности и нужды, филантропы компании приобретают то, что необходимо для детского дома.

Мировоззрение компании «Винград» основано на том, что нельзя быть успешным отдельно от других. «Если ты успешен, значит, как минимум необходимо создавать позитивное пространство вокруг себя, – утверждают ее сотрудники. – Компания – это субъект, который зависит от общественной среды так же, как и она от нее. Тем более что мы выпускаем продукт народного потребления, который находится в зоне риска с точки зрения нерегулируемого распространения и продажи. Социальная ответственность и подходы должны быть взвешенными и продуманными на несколько шагов вперед».

Хочется верить, что таких инициативных людей, благодаря которым слово «благотворительность» не теряет своей актуальности, в нашем обществе будет больше.

Филантроп – человек, занимающийся благотворительностью в помощь нуждающимся.

Одним из самых знаменитых филантропов мира, миллиардерам Биллу Гейтсу и Уоррену Баффетту, несколько лет назад пришла идея поделиться своим состоянием с нуждающимися. После чего 40 миллиардеров США подписали «Клятву дарения», обязавшись передать после смерти или даже при жизни не менее половины своего состояния на благотворительные цели. Среди них основатель агентства Bloomberg и мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг, нефтяной магнат Томас Бун Пикенс, медиамагнат Тед Тернер, основатель компании Oracle Ларри Эллисон, глава Citigroup Санди Вейл, владелец гостиничного бизнеса Баррон Хилтон и кинорежиссер Джордж Лукас.

Материал подготовила Бермет КАСЫМБЕК кызы.
Фото предоставлены компанией «Винград»



КРУГЛОСУТОЧНАЯ

Справочная служба INFOX *1200

подробно ответит на все Ваши вопросы:

где отдохнуть?

что подарить?

как доехать?



какой адрес?

СКОЛЬКО СТОИТ?

номер телефона?

Стоимость услуги: Beeline, Katel – 0,94\$/мин., Megacom – 45 сом./мин.,
OI, Fonex, Nexi – 32 сом./мин., Saima-Telecom – 10 сом./мин.,
Saratcom – 10 сом./мин. Цены указаны с налогами.
Кыргызтелеком – 20 сом./мин. Цена указана с налогами.

Круглосуточные справки по телефонам:
***1200**
с мобильного
080-80
с городского

Горячая линия INFOX : (312) 90-1200 (бесплатно)

ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ БЕЗ ГМО?

Кыргызстан имеет все возможности стать производителем экологически чистых продуктов, жизненно необходимых для человечества. Люди, природное богатство и знания – это все, что нужно, чтобы не зависеть от ГМ-продуктов.



Природные богатства позволяют Кыргызстану быть уникальной страной и вести органическое сельское хозяйство без ГМО. Слабо развитая промышленность особо не загрязняет окружающую среду. Природные богатства, знания, людские ресурсы – вот всё, что нужно для создания экологически чистой зоны, жизненно необходимой для человечества. По данным ОО «Аграрная платформа», сегодня в Кыргызстане имеется 2,5 тыс. га земель, сертифицированных как органика, и 22 наименования сельхозпродукции. Например, получаемый кооперативом «Биофермер» биохлопок имеет ЕС–европейский, NOP–американский, Bio Suisse–швейцарский, JAS–японский стандарты органики. Хлопок скупается на месте зарубежными компаниями на 30% дороже обычного, при этом урожайность биохлопка на 30% выше, а себестоимость ниже, чем хлопок традиционного земледелия. Успешность органического сельского хозяйства и высокая рентабельность привлекает в свои ряды все больше земледельцев: в 2010 году число кыргызстанских фермеров, занятых в органике, превысило 1000 человек (за 6 лет с момента запуска проекта «Биохлопок» в КР).

При получении органического стандарта сертифицируются земельные участки, и выращиваемая там продукция получает приставку «органика». Сертифицировать всю территорию КР по международным органическим стандартам – это реальная и практически выполнимая задача. Сейчас во многих странах имеются органические участки земли, но

процент их очень низок, потому что иметь такие участки не позволяет экология. При этом спрос на экологически чистую продукцию многократно превышает предложение.

Весь мир постепенно переводит по возможности свои усилия на развитие «органики». Переход мирового сельского хозяйства на экологический путь – это даже уже не актуальность, а скорее неизбежность и единственный путь к сохранению человечества.

В России пользуются огромным спросом фермерские магазины, где можно приобрести натуральные продукты без ГМО, которые выращивают под специальным контролем в естественных условиях. Известные фермерские магазины стараются быть надежными, соблюдают все условия хранения, нужную температуру даже во время доставки. Популярность таких магазинов растет потому, что спрос рождает предложение. Люди стали понимать, что натуральные продукты, приобретенные в фермерских магазинах, не только полезны, но и безопасны для их здоровья. Чего нельзя сказать о ГМО, серьезная опасность которых доказана учеными. Так, была выяснена непосредственная взаимосвязь между употреблением в пищу продуктов с ГМО и появлением ожирения, болезни Моргеллонов, снижением иммунитета, онкологических заболеваний.

Что же будет со следующими поколениями, употребляющими ГМО? Появятся ли они вообще на свет? Ведь ожирение – это результат генетических мутаций организма. Гены, отвечающие за наше пищевое насыщение,

Секрет опасности замедленного действия ГМО удалось раскрыть российским ученым.

Российский исследователь, доктор биологических наук Алексей Суворов провел опыты с дикими хомяками. Одну группу он кормил естественной пищей, двум другим группам добавлял в рацион ГМО. Задача заключалась в том, чтобы сравнить, как в зависимости от того или иного вида питания растут и развиваются хомяки и их потомство. Преимущество эксперимента в том, что отслеживается череда поколений, а поскольку хомячки – быстроразмножающийся вид, то можно уже в течение первого месяца получить первое поколение, за полтора месяца – второе поколение, и проследить несколько поколений за короткое время. Были созданы пары хомяков, и ученый наблюдал за их развитием в трех поколениях. Однако третье поколение появилось только у животных, которых кормили нормальной пищей, не отравленной ГМО. По сути, Суворов повторил опыты доктора биологических наук Ирины Ермаковой, которая первая в России получила ошеломляющие результаты: она кормила беременных подопытных крыс генно-модифицированной соей, и из первого потомства более половины крысят умерли, а выжившие впоследствии не дали потомства.



и гены, контролирующие выработку гормонов, не справляются со своими функциями, поскольку деградируют. И виной этому – вредные пищевые добавки, использующиеся, к примеру, во всех лимонадах, чипсах, шоколадках.

ГДЕ ЧЕРВЯЧОК – ТАМ ЖИЗНЬ

ГМ-культуры не дают семян, поэтому их нужно покупать каждый год заново. А это зависимость от мировых корпораций, создающих генно-модифицированные семена, и – диктат цен. Но и это еще не все: когда мы полностью станем зависеть от завозных семян, страной по факту можно будет управлять извне. Кстати, есть очень правдоподобная версия об истинной цели разработчиков ГМ-продуктов: уничтожение и/или подчинение стран большей части мира. Опасность ГМО заключается в том, что никто, кроме специалистов, не может определить происхождение продукта. Есть только косвенные признаки, по которым мы, обычные потребители, можем засомневаться в полезности того или иного продукта питания: ГМ-продуктов избегают даже животные и насекомые, причем не только самих продуктов, но и полей, на которых их выращивают.

Эксперт по защите прав потребителей Владимир Плужник говорит, что существуют и безвредные генетически измененные продукты. Приведем примеры. В генный ряд всеми нами любимого картофеля «добавляют» ген скорпиона. Результат: мы получили картофель, который не едят никакие насекомые. Другой пример: в томаты и клубнику внедрили ген полярной камбалы, теперь эти культуры не боятся морозов. Зачем это нам? Ответ лежит на поверхности – ученые решили избавить землян от голода. В принципе, правильно, ведь подобные помидоры можно будет выращивать даже в условиях Крайнего Севера, а урожаи картофеля не будут страдать и сокращаться стараниями вездесущих колорадских жуков, потому что в картофель внедряют ген колорадского жука. А еще можно вырастить такую яблоню, которая будет плодоносить одинаковыми по размеру яблочками, и они будут пахнуть, пока окончательно не сгниют. Или все те же помидоры, красивые, правильной формы, долгохранящиеся.

К большому сожалению, для простого человека, у которого дома явно нет специальной лаборатории, узнать, насколько безобиден тот или иной

продукт, – непростая задача. Ведь ГМО по своей сути – фрагменты ДНК, которые проникают в ДНК клеток нашего организма. И единственное, что можно сделать, – свести до минимума воздействие ГМО. Это, несомненно, трудно, поскольку ГМО уже имеются практически во всех продуктах питания. Но опять же встает вопрос: как их определить?

ПРОСТЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАЩИТЕ ОТ ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ

Первое правило – стараться не покупать продукты или семена, привезенные из стран – производителей ГМО, тщательно изучать состав любого продукта: на этикетках зарубежных стран (особенно европейских) всегда указывается «модифицированность» составляющих. Второе правило касается диеты питания. Советы простые и всем знакомые: есть понемногу, тщательно пережевывая пищу. Если ваш организм «не принимает» какой-то продукт, то лучше отказаться от него. Третье правило связано с режимом питания: питаться либо строго по часам, либо только тогда, когда у вас сильное чувство голода (как ни странно, но ГМО вызывают чувство постоянного голода).

При создании генетически модифицированных организмов (ГМО) с помощью методов генной инженерии выделенный из другого организма ген встраивают в ДНК (наследственный материал) другого организма. Таким образом производят транспортировку гена (или трансгенизацию) с целью изменения свойств или параметров последних. С помощью новых методов создают растения, устойчивые к химикатам, засухе, заморозкам и др. Сама по себе идея интересная и сулит человечеству много выгод. Но при одном условии: если сами методы внедрения генов будут абсолютно безопасными.

ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЛИ У НАС КОНТРОЛЬ НАД ГМО?

У нас в стране контроль над гигиеной питания осуществляется санитарно-эпидемиологическим надзором. Уже введен в действие закон о запрете импорта ГМ-продуктов.

Коротко о ГМО рассказала врач отдела гигиены питания Госсанэпиднадзора Калия Токтосуновна Касымбекова.

– Кто и как часто проверяет продукты питания на наличие ГМО в Кыргызстане?

– При необходимости мы проверяем продукты, в первую очередь, на присутствие в них ГМО, а в случае их наличия – проверяем количество. В принципе, если продукт содержит малый процент ГМО, то считается, что он не представляет никакой опасности. По крайней мере, во всем мире вокруг допустимого количества ГМО в конкретном продукте до сих пор ведутся споры.

В этом году мы проверяли на наличие ГМО двадцать различных продуктов, в том числе и детское питание. ГМО в них отсутствуют. А вообще в случае обнаружения ГМО в продуктах питания мы сразу снимаем их с реализации, – сказала Калия Токтосуновна.



Продукты, которые могут содержать ГМО

- ◆ Соя и ее формы (бобы, проростки, концентрат, мука, молоко и т. д.).
- ◆ Кукуруза и ее формы (мука, крупа, попкорн, масло, чипсы, крахмал, сиропы и т. д.).
- ◆ Картофель и его формы (полуфабрикаты, сухое пюре, чипсы, крекеры, мука и т. д.).
- ◆ Томаты и его формы (паста, пюре, соусы, кетчупы и т. д.).
- ◆ Кабачки и продукты, произведенные с их использованием.
- ◆ Сахарная свекла, свекла столовая, сахар, произведенный из сахарной свеклы.
- ◆ Пшеница и продукты, произведенные с ее использованием, в том числе хлеб и хлебобулочные изделия.
- ◆ Масло подсолнечное.
- ◆ Рис и продукты, его содержащие (мука, гранулы, хлопья, чипсы).
- ◆ Морковь и продукты, ее содержащие.
- ◆ Лук репчатый, шалот, порей и прочие луковичные овощи.

Текст: Карина ЛИ
Фото из Интернета



САМЫЙ СЛАДКИЙ СОН – НА СОБРАНИИ

С советских времен существует мнение, что конференции, круглые столы, лекции и прочие серьезные собрания сопровождаются долгими, монотонными монологами, при которых даже самый терпеливый человек может заснуть и проснуться только от стука лбом о стол или съезжания головы с руки. Изменилось ли что-то в наш интерактивный век?



Наталья КАРЯКИНА,
начальник отдела маркетинга страховой компании «Кыргызотан»:

– У меня случаев засыпания на каких-либо лекциях или конференциях никогда не было! Я считаю, что если человек пришел на подобное мероприятие, будь то семинар или конференция, даже если ему это не интересно, он должен выслушать лектора и держать себя в руках, не засыпать, чтобы выглядеть достойно перед другими участниками. Ведь даже из самой неинтересной лекции можно «вытащить» положительные моменты, к примеру, узнав новую для себя информацию, которая в будущем будет полезна. На мой взгляд, чтобы участники не засыпали на конференциях или семинарах, лектору следует поставить свое изложение материала так, чтобы всем было интересно, ведь не каждый лектор обладает способностями оратора, этому надо долго учиться. Если лектор будет интересно излагать тему, то этим он способен перебить любую степень сонливости, даже если ты 3 ночи подряд не спал.



Болот КОЙКЕЛОВ,
врач общей практики поликлиники №6:

– Я иду по пути рационализма и всегда смотрю на перспективы. Поэтому с сонливостью на собраниях или лекциях не сталкивался, так как иду только туда, где мне точно будет интересно. Конечно, возможен эмоциональный или физический дискомфорт, когда мероприятие все-таки оказывается неинтересным, но я в таких случаях обычно незаметно покидаю аудиторию.



Ирина ЛИ, переводчик строительной компании «Артис Глобал Ко. ЛТД»:

– С такой ситуацией я столкнулась, когда презентовала свой проект. После выступления я спокойно вернулась на свое место, расслабилась, и вдруг поняла, что меня немилосердно тянет ко сну... А презентация еще идет, люди выступают, их тоже надо выслушать, иначе я рискую показать неуважение к ним и выставить себя в невыгодном свете. В этом случае я, независимо от состояния, продолжаю слушать, так как и для себя можно отметить интересные вещи.



Елена СОКЛАКОВА,
дизайнер одежды:

– Все зависит от того, какие конференции или собрания мне надо посетить. Обычно я, по возможности, стараюсь заранее выспаться, чтобы не проспать самое интересное. Делаю это после того, как однажды все-таки уснула. А произошло это на тренинге по работе, который затянулся далеко за полночь. Конференц-зал, в котором проходил тренинг, вмещал достаточно большое количество людей. Чтобы не уснуть, мы пили много кофе. Но, похоже, у нас пошла обратная реакция – глаза слипались так, что, как говорится, хоть спички вставляй. Наша группа переместилась в конец зала, кресла были удобными, чем мы и воспользовались: включили диктофоны, а сами сладко уснули...

ДИСКОНТНЫЕ КАРТЫ – ПРИЯТНЫЕ СКИДКИ ИЛИ ГОЛОВНАЯ БОЛЬ?



Назгуль КАРАЕВА,
руководитель компании
«Мир сладостей»:

– Конечно, я пользуюсь дисконтными карточками. В основном от различных магазинов. На меня они воздействуют магически, потому что, имея такую карточку от какого-нибудь магазина одежды, желание что-нибудь купить, появляется чаще, нежели когда ее нет! Кстати, я думаю, что они действуют так не только на меня, а и на всех, у кого они есть...



Руолан ТАГАЕВ,
генеральный директор
группы «KAVGROUP
INTERNATIONAL»:

– Безусловно, я пользуюсь дисконтными картами. Прожив 10 лет в США, поверьте, я знаю цену таким вещам. Там «окартизировано» практически все, и пользование дисконтными картами считается обыденностью. Каждый бизнесмен, да и просто рядовой гражданин, может иметь предпочтение посещать определенные места, будь то ресторан или обувной магазин. И воспользоваться дисконтной картой излюбленного места было бы очень кстати!



Ольга ДЖАН,
маркетолог, PR-менеджер,
«Азия моторо»:

– У меня есть дисконтные карточки, но я ими почти не пользуюсь и передариваю. Тем не менее считаю это неплохим маркетинговым ходом. Скажем, я бы воспользовалась дисконтной картой с большой скидкой от какого-нибудь хорошего ресторана. Ведь так карточку при случае можно, например, применить для корпоративного вечера. В целом это своего рода заманчивый маркетинговый ход для клиентов в сфере бизнеса.



Каха ДЗЕНЕЛАДЗЕ,
повар кафе «Grand Stone»:

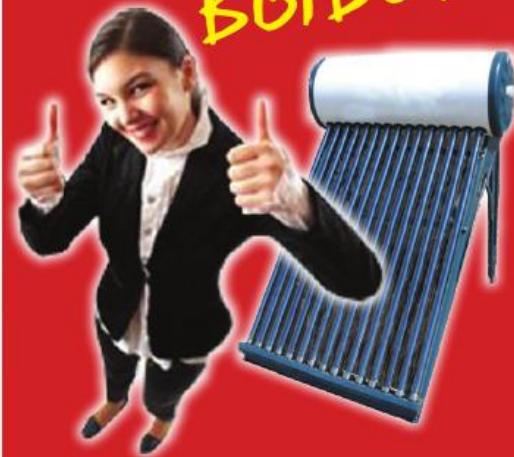
– Дисконтные карточки – это, конечно, удобно, но в связи с плотным графиком своей работы покупки я совершаю не часто, поэтому они мне просто ни к чему. А скидку в ресторане я и так имею, я же повар!

Материал подготовила Златослава ПОВОЛОЦКАЯ
Фото из личных архивов собеседников и Интернета



Дисконтные карты получили свое название от Discount (англ.) – скидка. Изначально кредитные (ныне банковские) карты создавались для наиболее богатых клиентов, с тем чтобы как можно крепче привязать их к своей сети магазинов и в дальнейшем продавать им самые дорогие товары. В наше время эту задачу выполняет пластиковая дисконтная карта. Она весьма эффективна как способ вознаграждения постоянных клиентов и привлечения новых. Дисконтная карта – это своего рода визитная карточка фирмы, ее реклама. И конечно, здесь есть место эстетике – человеку просто приятно носить в своем кошелке красивую стильную карточку, на которой красуется аббревиатура VIP.

СОЛНЕЧНЫЕ КОЛЛЕКТОРЫ РАЗУМНЫЙ ВЫБОР!



ООО «АК ТРАНС КОМПАНИ» –
официальный дистрибьютор
компании

ERASLAN

**ПРИБОРАТА СЕГОДНЯ -
ВЫ ИНВЕСТИРУЕТЕ В БУДУЩЕЕ!**

Гарантия 3 года



www.art.312.kg

Адрес:
пр. Жибек Жолу/
Парковая, ТЦ «Табылга»,
1 эт., бум. А 27

Тел.: (0558) 41-84-94
(0778) 17-70-93

e-mail: bosch_kg@mail.ru

Ресторанный этикет



Роза
ПАНСИОНАТ

Отдохните от городской суеты!

- ▶ Удобный отдых для большой семьи или коллектива из 25-30 человек
- ▶ Просторный двор
- ▶ Яблоневый сад
- ▶ Возможность организовать пикник на природе (в наличии мангалы и казаны)

Размещение: 2-, 3-, 4-, 5-, 6-местные номера
Цена: от 900 сомов в сутки с человека (питание включено)
Питание: 3-разовое, домашнее (европейская и национальная кухня)
Адрес: село Бактуу-Долоноту, на территории пансионата
Тел.: (0555) 507-666



рочно)
ональная кухня)
ната «Береке»



Альтаир

НАТУРАЛЬНЫЙ КАМНИ
ГРАНИТ, МРАМОР

Изготовим из гранита
и мрамора:
подоконники;
столешницы;
лестницы;
камины.

Выполняем работы
по облицовке и укладке
из мрамора и гранита.

Адрес: г. Бишкек, ул. Шусева, 2, тел.: (0312) 89-08-05 (раб.), (0555) 95-58-58 | E-mail: altair2004@mail.kg | www.altair.kg



Beeline®

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ «СТАТУС»



Недавно Beeline – ведущий сотовый оператор – организовал презентацию нового продукта. С вопросами о новом предложении мы обратились к Олегу КЛОЧКО, генеральному директору Beeline.

| – Олег, наиболее часто задаваемый нашими читателями вопрос: «Veeline запустил безлимитные тарифные планы?»

– Новое предложение – это три тарифных плана, объединенные общим названием – «Статус», и у данного продукта пока нет аналогов на нашем рынке. Линейка представлена тарифами «Статус Кумуш», «Статус Алтын» и «Статус Алмаз». Все тарифы мы создавали для безграничного и качественного общения, но, кроме этого, в тарифных планах «Статус Алтын» и «Статус Алмаз» предоставляются выгодные пакеты интернет-трафика, позволяющие широко использовать возможности Всемирной паутины. Резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что тарифные планы «Статус» – это безграничное общение на особых условиях. Кстати, в мировой практике подобные тарифные планы называются безлимитными. Согласно нашим исследованиям, 99% абонентов, которые активно используют все возможности сотовой связи, не исчерпывают выделенные пакеты минут, SMS и интернет-трафика.

| – Что общего и в чем различия у тарифов «Статус»?

– Линейка тарифных планов позволяет нашим статусным клиентам получить необходимый им набор услуг по выгодной стоимости за умеренную абонентскую плату. До выхода нового предложения такая возможность предоставлялась только корпоративным клиентам компании, абоненты же предоплатной системы расчетов платили за разные услуги по отдельности, и иногда им было сложнее выбрать тариф с нужным пакетом услуг. Новое предложение – еще один шаг к удобству и простоте пользования.

| – А отличие?

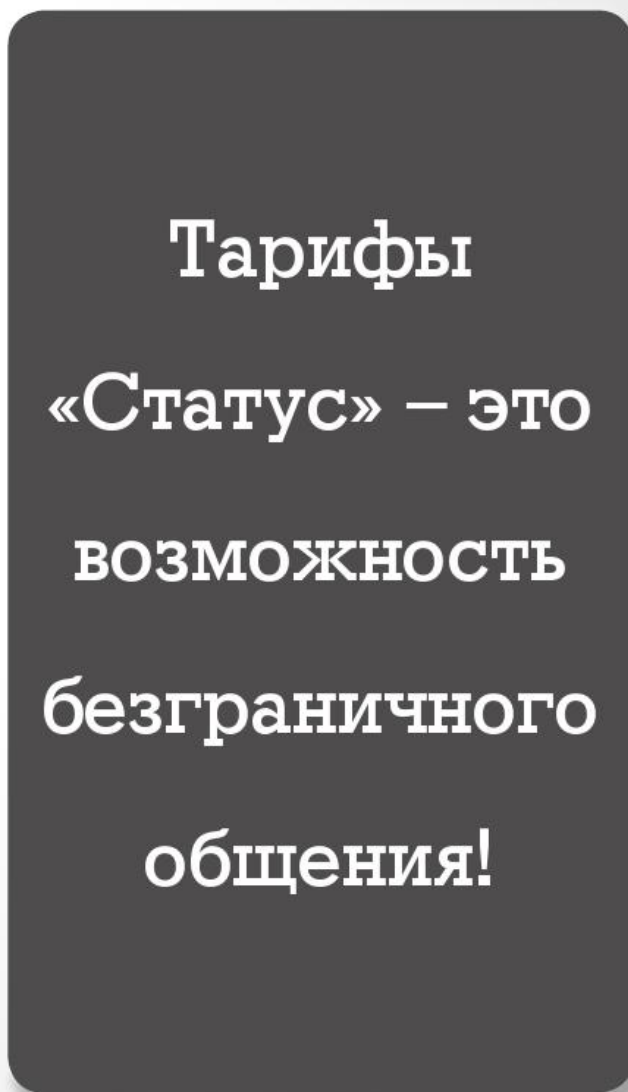
– «Статус Кумуш» очень удобен для тех клиентов, кто много говорит внутри сети, ведь стоимость звонков внутри сети составляет всего 65 тыйинов за минуту. «Статус Алтын» заинтересует тех, кто общается не только посред-

ством звонков и SMS, но и использует возможности Всемирной паутины. За абонентскую плату 690 сомов в месяц абонент получает 150 Мб интернет-трафика, 2100 минут внутри сети и 150 SMS на все мобильные сети. Ну и, наконец, тарифный план «Статус Алмаз» – это максимальные возможности для общения как внутри сети, так и с абонентами других сотовых операторов. За абонентскую плату 2490 сомов в месяц обладатель тарифа получает 600 Мб интернет-трафика, 6000 минут внутри сети и 600 минут на другие сети, а также 600 SMS на все мобильные сети Кыргызстана. Кроме того, в комплекте с этим тарифным планом абонент получает золотой номер и премиальное обслуживание, благодаря специально выделенной линии 0880.

| – Олег, обрисуйте, как говорится, «портрет» потенциальных обладателей этих тарифов.

– Прежде всего, это те абоненты, которым важно подчеркнуть свой статус. Ведь с их помощью абоненты Veeline смогут общаться столько, сколько им необходимо, и так, как им удобно. Уверен, что новые тарифные планы заинтересуют тех, кому важна хорошая репутация оператора, кто хочет ассоциировать себя с успешным брендом, тем самым подчеркивая и свой высокий статус. Тарифные планы «Статус» созданы для тех, кому важно качество, свобода общения и престиж.

Беседовала
Назгуль СЫДЫКОВА



ОсОО «ОБЪЕДИНЕННАЯ СИСТЕМА МОМЕНТАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ КЫРГЫЗСТАН» (ОСМП КЫРГЫЗСТАН)



ОсОО «ОСМП Кыргызстан» является представителем российской компании ЗАО «ОСМП», которая, в свою очередь, является лидером рынка России, предоставляя абонентам удобный, надежный и оперативный способ оплаты услуг сотовых операторов, интернет-провайдеров, коммерческого телевидения, IP-телефонии и многих других. На сегодняшний день розничный бренд компании QIWI присутствует в 22 странах мира!

«ОСМП Кыргызстан» – это лидер рынка в сфере приема платежей в Кыргызстане и единственная компания полного цикла, выполняющая весь спектр работ от процессинга (программное обеспечение) до продажи терминалов:

- ▶ **платежный сервис QIWI** – удобный сервис для оплаты всех повседневных услуг: от мобильной связи и счетов за квартиру до покупки авиабилетов;
- ▶ **автоматы самообслуживания** – 5 видов моделей;
- ▶ **QIWI-реклама;**
- ▶ **процессинг** – уникальная процессинговая система, более 1 млн. транзакций ежедневно;
- ▶ **IT-технологии** – ведущие IT-разработки, не имеющие аналогов в КР.

ВЫСТАВКА

С 26 по 30 апреля 2012 г. компания «ОСМП Кыргызстан» приняла участие в 14-й Международной выставке-ярмарке «Кыргызстан-2012», проводимой ежегодно Торгово-промышленной палатой Кыргызской Республики, по итогам которой платежная система QIWI получила золотую медаль за лучшую платежную систему года.



Терминальная сеть компании «ОСМП Кыргызстан» насчитывает более 750 платежных терминалов. Обладая широкой агентской сетью, нашими партнерами являются 12 банков, через кассы которых также возможен прием платежей посредством программного обеспечения QIWI:

- ▶ ЗАО «БТА Банк»;
- ▶ АООТ «Банк Бакай»;
- ▶ ОАО «Коммерческий банк Кыргызстан»;
- ▶ АОЗТ «Кыргызский инвестиционно-кредитный банк»;
- ▶ ОАО «КыргызКредитБанк»;
- ▶ ОАО «РСК Банк»;
- ▶ ОАО «Финанс Кредит Банк»;
- ▶ ОАО «Аманбанк»;
- ▶ ОАО «Айыл Банк»;
- ▶ ЗАО «Банк Азии»;
- ▶ ЗАО «Манас Банк»;
- ▶ ОАО «Zalkar» банк.

Компания «ОСМП Кыргызстан» работает с более 60 провайдерами, которые в сумме предоставляют более 150 услуг:

- ▶ сотовая связь – 7 услуг;
- ▶ Интернет и IP-телефония – 15 услуг;
- ▶ коммерческое ТВ – 5 услуг;
- ▶ фиксированная связь – 4 услуги;
- ▶ благотворительность – 3 услуги;
- ▶ ЖКХ – 18 услуг;
- ▶ интернет-контент – 3 услуги;
- ▶ онлайн-игры – 46 услуг;
- ▶ зарубежные провайдеры – 15 услуг;
- ▶ товары по каталогу – 1 услуга;
- ▶ рекламные услуги – 3 услуги;
- ▶ другие провайдеры – 35 услуг.

Сообщаем, что за последнее время появились новые провайдеры услуг, в адрес которых уже сегодня возможно проведение оплаты:

- ▶ Saima 4G – предоставление Интернета;
- ▶ MY – предоставление Интернета по новейшей технологии Wi-Max;
- ▶ Акнет ITV – коммерческое телевидение;
- ▶ ZOR TV – коммерческое телевидение;
- ▶ ONline TV – коммерческое телевидение;
- ▶ Lot.kg – аукционно-тендерный дом;
- ▶ Ресурсный центр для пожилых – благотворительность.



СОТРУДНИЧЕСТВО С QIWI

Компания «ОСМП Кыргызстан» приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству. Вы сможете создать свой прибыльный бизнес, который окупится за 1 год при минимальных инвестициях и с профессиональной поддержкой на всех этапах работы. Став нашим агентом, вы можете организовать прием платежей от абонентов более 60 компаний – поставщиков телекоммуникационных, жилищно-коммунальных, информационных, развлекательных и других услуг в Кыргызстане, а платежные терминалы будут вашим дополнительным или основным источником дохода. Мы предлагаем законченное решение для бизнеса,

включающее платежный терминал, программное обеспечение и весь необходимый сервис: инкассирование терминалов, а также техническое и информационно-справочное обслуживание.

ПРИОБРЕТЕНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ ТЕРМИНАЛОВ

Компания **ОСМП** предлагает приобрести платежные терминалы в вашу собственность на максимально выгодных условиях. Вы можете построить сеть приема платежей.

Предлагаемые нами платежные терминалы изготавливаются на лучших заводах России, имеют 12-месячную гарантию, высокую степень защиты (ширина листа железа 2,5 мм в сравнении с конкурентами – 1,5 мм). Наши терминалы обладают высокой отказоустойчивостью, материалы, использованные в изготовлении, соответствуют всем мировым стандартам качества и безопасности, что выгодно отличает их от терминалов, производимых на территории Кыргызстана. Наши заводы-партнеры выпускают десятки тысяч платежных терминалов в год и имеют неоспоримое преимущество на мировом рынке. Вся их продукция подтверждена сертификатами качества. При необходимости или желании нашего партнера купленные у нас платежные терминалы могут быть взяты на аутсорсинг, который включает в себя инкассирование терминалов, а также техническое и информационно-справочное обслуживание.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С QIWI

Удобство. Удобный и простой интерфейс бренда QIWI обеспечивает узнавание и доверие потребителей и, как следствие, рост количества и размера платежей.

Система. Самый мощный процессинг в мире – надежная работа во время пиковых нагрузок. Удобный и понятный мониторинг автоматов дает возможность контролировать в режиме онлайн работу сети автоматов, отслеживать состояние баланса, просматривать и формировать любую необходимую отчетность.

Поддержка. Всесторонняя поддержка агента – помощь в решении финансовых, бухгалтерских и других вопросов. Бесплатный круглосуточный call-center для плательщиков – отсутствует необходимость содержать свой call-центр, задействовать человеческие ресурсы и нести дополнительные финансовые затраты.

Оборудование. Полный спектр оборудования и программного обеспечения дает возможность вести прием платежей любым удобным для вас способом (с помощью платежного терминала, с помощью программы QIWI-кассир, установленной на ваш персональный компьютер, с помощью мобильного телефона, а также платежи через Интернет).

Провайдеры. Более 150 услуг (в сравнении с конкурентами, которые предлагают только около 50 услуг) и постоянное подключение новых позволит вам предложить пользователям наиболее современный и широкий спектр оплаты услуг. Партнерские программы развития дают возможность получать доход не только в качестве дилера, но и в качестве провайдера, позволяют получить дополнительные ресурсы для развития вашего бизнеса.



Безопасность. Защита системы с использованием электронных сертификатов на ключах E-токен – гарантия надежной защиты бизнеса.

QIWI-РЕКЛАМА

QIWI-реклама – эффективная медиаплощадка в сети платежных терминалов QIWI.

Реклама на платежных терминалах – это новое современнейшее медиапространство, которое позволяет максимально расширить аудиторию ваших потенциальных клиентов. В настоящее время платежные терминалы в Кыргызстане имеют колоссальный рост в сфере приема платежей. Ежемесячно система способна обеспечить контакт с 1 200 000 человек, проживающих в Чуйской, Ошской и Иссык-Кульской областях. Все терминалы расположены в местах по-

вышенной проходимости (торговых и офисных центрах, аэропортах и вокзалах, учебных заведениях и лечебных центрах).

Платежные терминалы сети QIWI обладают широкими рекламными возможностями: рекламные баннеры в основном интерфейсе платежного терминала (около 10 позиций), видеоролики на вторых мониторах платежных терминалов, а также цветная реклама на чековой ленте.

Более того, QIWI-реклама позволяет работать с массовой аудиторией и четко ее сегментировать.

Индивидуальный подход – одно из основных преимуществ QIWI-рекламы по сравнению с другими рекламными носителями.

ПРЕИМУЩЕСТВА РЕКЛАМЫ НА ТЕРМИНАЛАХ

- ▶ Высокий уровень внимания к рекламе. При оплате людям приходится уделять мониторам не менее 70% поля зрения.
- ▶ Возможность воздействия на аудиторию по целевым группам. Точечный выбор терминалов, расположенных в конкретных местах.
- ▶ Возможность эксклюзивного присутствия вашего рекламного предложения на платежном терминале QIWI.

Развивай свой бизнес вместе с QIWI-реклама!





Салон мягкой и корпусной мебели



г. Бишкек, пр. Чуй, 174, тел.: +996 (312) 31 04 06, моб.: 996 (552) 23 37 75

ТАКСИМ



БАЛТИКА

USTA KARDEŞLER
БИР ТУУГАНДАР



Изысканные блюда турецкой, национальной и европейской кухни
Большой ассортимент экзотических напитков



Принимаем заказы на корпоративные вечера
Летняя площадка на 250 человек
5 банкетных залов – от 20 до 60 человек



Кальян, элитный турецкий табак
Телетрансляции «Евро-2012» с 8 июня

24
часа



САМЫЙ ВЕСЕЛЫЙ ФЕСТИВАЛЬ-КОНКУРС

КУАКУ CLUB



“СМЕХ В НОВОМ ФОРМАТЕ...”

С 13 июня КАЖДУЮ СРЕДУ В 19:00 ресторан “ОНТАРИО”!

СПРАВКИ ПО ТЕЛ: 0 551 888-230, 0 771 118-333



НУР Ltd
производство и продажа МЕБЕЛИ

**МЕБЕЛЬ НА ВСЕ
СЛУЧАИ ЖИЗНИ**



ПРИНИМАЕМ ЗАКАЗЫ тел.: 36 03 03

Адрес: пр. Чуй, 97

e-mail: nur@nur.kg

www.nur.kg



«Аламедин Базары» – это современный торгово-рыночный комплекс, расположенный в восточной части Бишкека. На рынке представлена оптово-розничная торговля широкого ассортимента: продуктов питания, промышленных и хозяйственных товаров. Удобные подъездные пути, большой паркинг, широкие проходы, круглосуточная ох-

рана и безопасность внутри рынка создают благоприятные условия для покупок в любое время года.

Специально для детей рядом с рынком создан парк с аттракционами, фонтанами и различными декоративными деревьями и цветами, в котором дети беззаботно проведут время, ожидая вас.

Аламедин базары – это комфортные покупки по низким ценам

Адрес: г. Бишкек, пр. Жибек Жолу, 150. Тел.: (0312) 36-26-20



Оптовый рынок автозапчастей DORDOI является единственным оптовым рынком автозапчастей на территории республики.

ны с учетом всех требований для выполнения качественного ремонта автомобиля.

Здесь вы сможете найти для своего железного коня все самое необходимое по оптовым ценам благодаря тому, что наши предприниматели работают непосредственно с мировыми заводами – производителями автозапчастей.

Высококвалифицированные специалисты выполняют диагностику, выявляют неисправности, производят ремонт двигателя, ходовой части, АКПП, токарные и сварочные работы, восстановление кузова и малярные работы, компьютерную подборку красок 300 000 цветов, бесплатную замену масла, установку лобовых стекол, ремонт и обслуживание автокондиционеров, установку сигнализаций, автомагнитол, вулканизацию, услуги автоэлектрика и многое другое. И все это по приемлемым ценам.

Если необходимо, продавцы-консультанты помогут в решении ваших задач. И, конечно самое важное, – на территории рынка расположено большое количество СТО, боксы которых созда-



Оптовый рынок автозапчастей DORDOI – это широкий выбор автозапчастей по оптовым ценам для многих известных марок автомобилей

Адрес: г. Бишкек, ул. Кожевенная, 5 (выше вещевого рынка). Тел.: (0312) 37-76-66, (0554) 69-69-33



Торговый комплекс «Дордой маркет» – это торговля продуктами питания, кондитерскими и мясными изделиями, мыломоющими средствами, косметикой, хозяйственными и

многим другим. Также на территории расположены большой бильярдный зал, развлекательный комплекс, залы фитнеса и бодибилдинга.

Адрес: г. Бишкек, пр. Дэн Сяопина, 1 (пересекает ул. Фучика). Тел.: (0312) 65-67-72

Горы – это идеальное место для отдыха



Гостевой дом «Татыр» расположен в 20 км от города Бишкека. Тишина и чистейший горный воздух подарят массу энергии и здоровья.

К вашим услугам уютные коттеджи, имеющие уединенные места для деловых встреч. Ценители кыргызских традиций могут провести время отдыха в национальных юртах. Просторный двор располагает к отдыху с детьми или шумной компанией.

Предусмотрена стоянка для автомобилей гостей.

Стремление горожан вырваться из большого города на природу вполне естественно. Остаться наедине с природой мечтает каждый человек: вечерами посидеть у подножия гор и полюбоваться закатом, жить, подчиняясь ритмам природы, вместе с ней радоваться солнцу и погружаться в сумерки.

Попадая в ауру этого места, чувствуешь:

здесь жизнь течет по-другому, принося радость и успокоение.

Отдых в горах – это возможность встретить рассвет ранним утром, вдыхая пьянящий горный воздух. Вдоволь нагулявшись по горам, искупавшись в горном водопаде, можно отведать истинную кыргызскую кухню на свежем воздухе.

Здесь ощущается особая положительная энергетика, атмосфера домашнего уюта и заботливого гостеприимства.

Наш адрес: Чуйская обл., Аламудунский р-н, с. Татыр. Тел.: (0771) 32-31-05, (0556) 07-62-63



Умай Нур

ЦЕНТР ОБРАЗОВАНИЯ



Образовательный центр «Умай Нур»:

- ▶ курсы иностранных языков – английский, китайский, французский и кыргызский;
- ▶ музыкальные секции и кружки (фортепиано, комуз, скрипка, вокал и многое другое);
- ▶ спортивно-оздоровительные секции (танцы, художественная гимнастика, каратэ, борьба и т. д.).

«Умай Нур» – это дошкольное учреждение элитного типа, находящееся в перепрофилированном здании с удобной парковкой. Переступив порог нашего садика, ваш ребенок окажется в ярком, незабываемом мире детства.

Здесь созданы все условия для насыщенной, интересной и комфортной жизни вашего малыша.

Адрес: г. Бишкек, мкр. «Аламедин-1», 44/1. Тел.: (0779) 82-84-08, 63-08-26, (0551) 90-50-90