

Деловой СОБЕСЕДНИК

информационно-аналитическое издание

№25 сентябрь-октябрь 2012



..my

На гребне
4G – волны
Скоростной
интернет вам в
помощь!

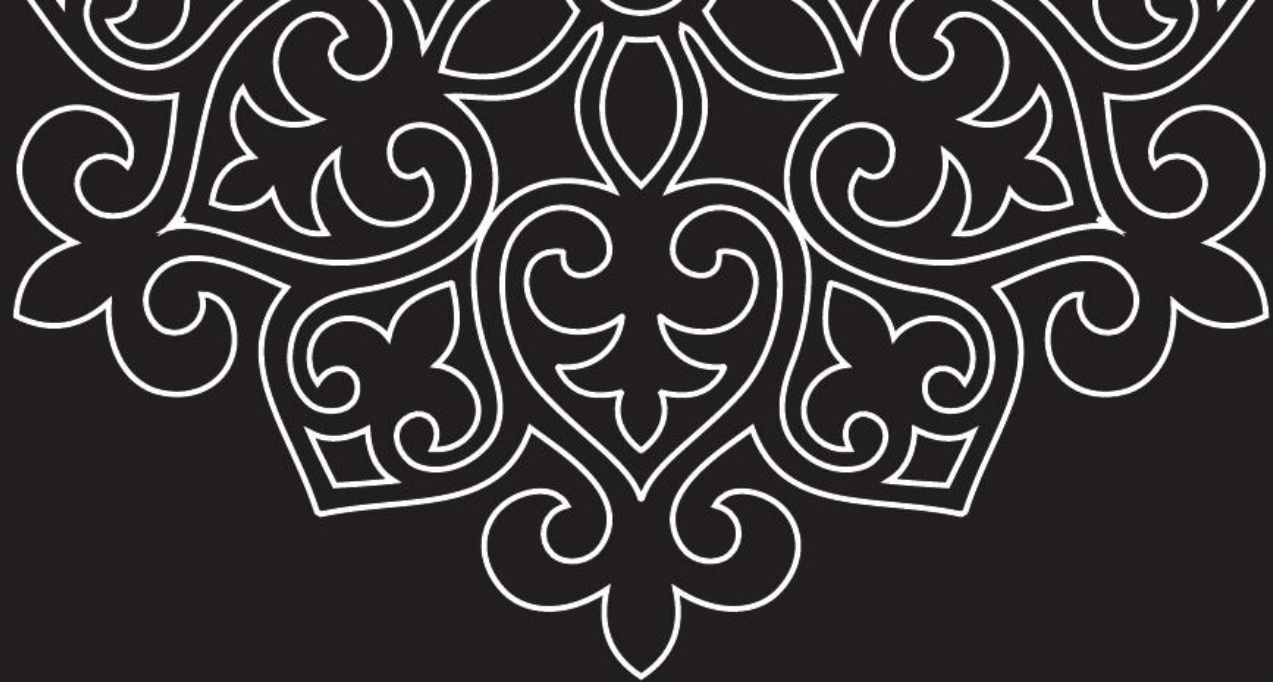
Продовольственная
безопасность: утопия
или достижимая цель?

Нефть и газ
как приманка
для инвесторов

Кыргызстан – рай
для выращивания
рыбы

Марат ШАРШЕКЕЕВ:
У Кыргызстана есть шанс стать
процветающей страной!





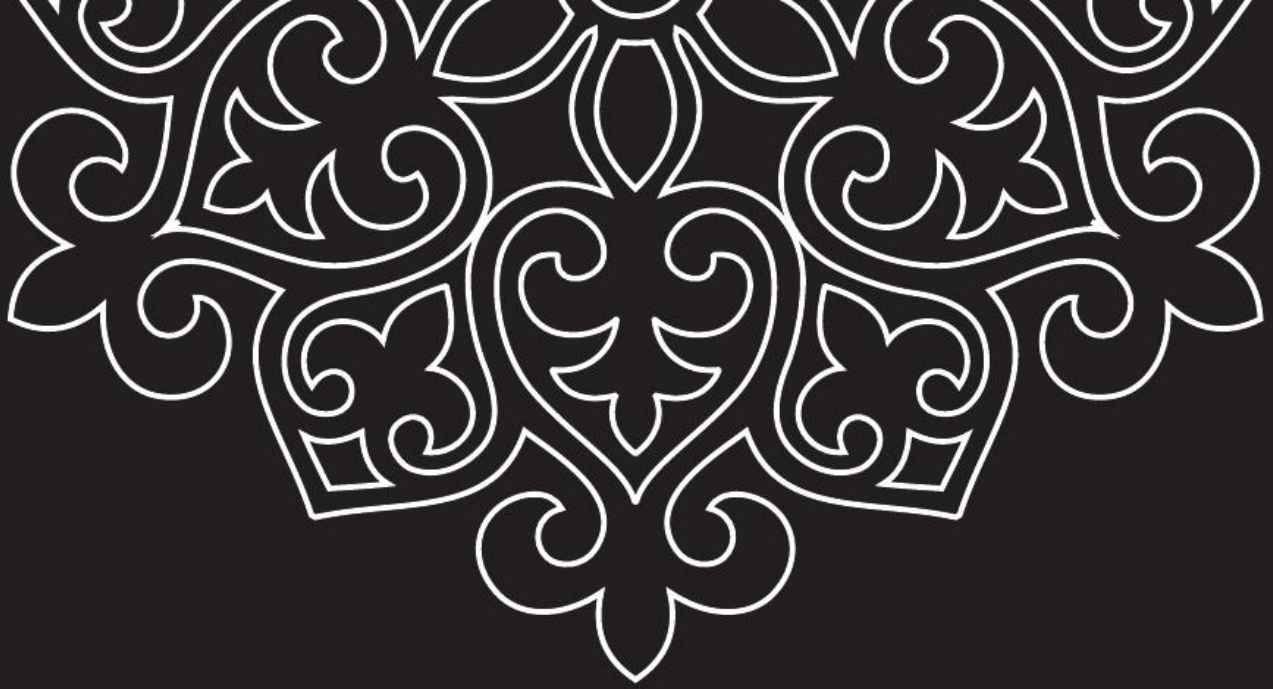
«АЛМАЗ СТАТУСУ»

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®



Дорогие читатели!

Одной из особенностей Кыргызстана является сильное влияние политических изменений на экономическую жизнь страны. Начало осени ознаменовалось формированием новой коалиции парламентского большинства и появлением нового правительства. Как сильно отразится это на экономической и социальной сферах, говорить пока рано. Будем надеяться, что назревшие проблемы будут решены и республика выйдет на путь стабильного развития.

Тем более что задач, которые предстоит решить, много. Среди них – обеспечение продовольственной безопасности, налаживание собственной добычи нефти и газа. От этого зависит ситуация и в сельском хозяйстве и промышленности.

Пристального внимания заслуживает рыбная отрасль. Перспективы ее развития есть, но много возможностей, к сожалению, было упущено. Радует, что в стране есть профессионалы и энтузиасты, готовые развивать этот сектор экономики.

В сентябре предприниматели Кыргызстана отмечают свой профессиональный праздник. Что мешает развитию бизнеса, какие барьеры стоят перед отечественными предпринимателями? Лучше, чем эксперты и сами бизнесмены, на эти вопросы, наверное, никто ответить не может.

Здоровая экономика немыслима без обмена опытом с другими странами. Этой цели были посвящены прошедшие в Бишкеке 8-я Международная выставка-ярмарка «Агропродэкспо-2012» и Кыргызский агропромышленный инвестиционный форум. Участие в них приняли как представители нашей страны, так и компании из многих зарубежных государств. Подобные мероприятия помогают привлечь инвесторов, что очень важно для Кыргызстана.

Оставайтесь с «Деловым собеседником» – надежным путеводителем в мире экономики и бизнеса!

С уважением, Лола ЮНУСОВА

Одежда для фотосессии предоставлена центром имиджа и красоты «Айым style»

- Всемирный день пожилого человека
- Международный день музыки
- Всемирный День архитектора
- Международный день врача
- Всемирный день животных
- Всемирный день учителя
- Всемирный день охраны мест обитаний
- День работника образования Кыргызстана
- День гражданской авиации Кыргызстана
- Всемирный день почты
- Всемирный день сельских женщин
- Всемирный день анестезиолога
- Всемирный день продовольствия
- День шефа, начальника
- Международный день авиадиспетчера
- День работников рекламы
- День дипломатического работника Кыргызстана
- День работников стандартизации и метрологии Кыргызстана
- Курман Айт — праздник жертвоприношения
- День местных сообществ Кыргызстана
- Международный день анимации

октябрь 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	31				

ЭЛИТНАЯ САУНА

МЕДОВУХА
V.I.P.



МАССАЖ С МЁДОМ

- ◆ в парной
- ◆ с веником
- ◆ скраб

ДОМАШНЯЯ КУХНЯ
КАРАОКЕ



Наш адрес: г. Бишкек, ул. Карасаева, 37 (пересекает ул. Бектенова)
Тел.: (0707) 05-55-50

РЕДАКЦИЯ

Генеральный директор
Лола Юнусова

Редактор
Сергей Кожемякин

Корреспонденты:
Ислам Жолдошев
Ирина Байрамукова
Галина Лунева
Музафар Турсунов
Бермет Касымбек кызы
Дмитрий Орлов
Иван Янушкевич
Марина Андрейчук
Сыргак Кожомкулов
Галина Желнина

Отдел рекламы
Инна Орлова

Отдел распространения
Саида Юнусова

Дизайн, верстка
Елена Елфимова

Фотограф
Татьяна Козаченко

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

unipress-kg@yandex.ru

© 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»

В НОМЕРЕ:

СОБЕСЕДНИК

8 Марат ШАРШЕКЕЕВ:
«У Кыргызстана есть шанс стать процветающей страной!»

СТРАНА

12 Нефть и газ как приманка для инвесторов
Ставить крест на нефтегазовой промышленности
Кыргызстана рано

14 Лекарственные травы – рецепт от бедности

16 Выездной туризм. Реалии и мечты

18 «Сладкая» отрасль экономики
Перспективы развития пчеловодства велики,
нужно лишь начать их использовать!

20 Продовольственная безопасность:
утопия или достижимая цель?

22 Платформа для налаживания контактов
В Бишкеке прошел агропромышленный
инвестиционный форум

24 Фирмы-фантомы
Законодательство республики о банкротстве требует
радикального пересмотра

26 Качество – главная цель

28 Кубаныч СЕРКЕБАЕВ:
«Главное – это качество и здоровье потребителя»

ЭКОНОМИКА

30 Кумтор: мифы и реалии, мнения и размышления

32 Когда же ты начнешь ловиться, рыбка?

34 Рыбный рынок и потребление

35 Кыргызстан – рай для выращивания рыбы
Мнение профессионалов

36 Микрофинансирование: откуда берутся такие проценты?

37 Украина и Кыргызстан: мосты дружбы

38 Произведено в Вакайе
Страна восходящего солнца делится своим опытом

40 Предприятие, которым может гордиться страна

42 Александр ДЕНИСЕНКО: «Возможности сотрудничества
безграничны!»

44 Секреты эффективной работы
Грамотное управление персоналом – залог успеха
любой компании

47 Хороший руководитель – сплоченная команда

48 Коллизии рыночных иллюзий
Так ли страшна плановая экономика, как нам ее малюют?

50 Как твои дела, предприниматель?

ТЕХНОМИР

52 3G-пресс-тур Beeline на побережье Иссык-Куля

54 На гребне 4G-волны
Скоростной интернет вам в помощь!

ЖИЗНЬ

56 Истинное наслаждение от кафе «Казанок»

58 Подарим сиротам заботу

60 Когда мечты становятся реальностью

61 Сила духа и трудолюбие

62 Курьезы бизнеса

Журнал «ДЕЛОВОЙ СОБЕСЕДНИК» – территория успеха!

По вопросам подписки обращайтесь
по тел.: (+996 312) 59 16 50, (+996 312) 59 16 17
или e-mail: unipress-kg@yandex.ru

Стоимость подписки:
на 12 месяцев – **1720** сомов
на 6 месяцев – **865** сомов
на 3 месяца – **433** сома
Форма оплаты любая

Доставка журналов по г. Бишкек и Чуйской обл. – бесплатно

**Дни проходят,
года пролетают,
всё меняется,
а ЭКСТРА остаётся!**



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН/ ТОВАР ТАСТЫКТАЛГАН

Алкоголду балдарга жана 18 жашка толо элек өспүрүмдөргө, кош бойлуу жана бала эмизген аялдарга ичүүгө болбойт!
Алкоголь противопоказан детям и подросткам до 18 лет, беременным и кормящим женщинам!



Марат ШАРШЕКЕЕВ: «У Кыргызстана есть шанс стать процветающей страной!»

Профессионализм – залог успеха. В Кыргызстане эта аксиома, к сожалению, часто забывается. А жаль. Ведь примеров, когда профессионализм руководителя обеспечивает успех делу, много. Стоит только обратить на них внимание! Одним из таких примеров является Торгово-промышленная палата, которая при ее нынешнем руководителе Марате Шаршекееве превратилась в действительно важную и нужную организацию, площадку для отстаивания интересов бизнеса. А в июне этого года Марат Шаршекеев был избран председателем правления Делового совета Шанхайской организации сотрудничества. Серьезная должность! Сам Марат Дуйшебаевич свои успехи, однако, превозносить не любит. Да это и не нужно. Мудрый человек говорит о себе не словами, а делами. Кстати, хобби Марата Шаршекеева – это коллекционирование фигурок сов, которые являются олицетворением мудрости. Темой нашей беседы стала деятельность Торгово-промышленной палаты, ситуация в экономике и многие вопросы, в которых найти другого такого профессионала, как Марат Шаршекеев, очень трудно.

■ ОБ ЭКОНОМИКЕ

На мой взгляд, основную роль в экономике республики должна играть горнодобывающая промышленность. По своей природе она очень энергоемка. В приоритете и переработка собственной сельскохозяйственной продукции – то, что у нас, к сожалению, сейчас почти отсутствует. Связь, банковская сфера – без этого тоже никуда. А вот что касается машиностроения, на котором Кыргызстан специализировался в советское время, здесь, мне кажется, перспективы куда более туманные. Способны ли мы реанимировать это производство? Сомневаюсь. Мы потеряли самое главное – кадры. Фрезеровщики, литейщики – это ведь не только обучение в ПТУ, это длительная подготовка на самих предприятиях. Мы этого лишились. К тому же, даже если представить, что мы реанимировали предприятия, конкурировать будет очень сложно. Нужны огромные финансовые вливания. Мы упустили время. 20 лет назад можно было бы на имеющейся базе создать совместное предприятие с компанией LG по производству телевизоров. Для этого существовали все условия. К сожалению, недальновидность тогдашних руководителей привела к тому, что инвесторы предпочли работать с Казахстаном.

Еще одним немаловажным вопросом является отсутствие в Кыргызстане настоящей рыночной экономики. К сожалению, рынок у нас часто подменяется «крышеванием» с использованием административного ресурса. А это мешает развитию здоровой конкуренции, которая является основным двигателем рыночной экономики.

■ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ

Недавние события, когда толпа, ворвавшаяся в телецентр, сорвала проведение аукциона – очень тревожный признак. Он говорит о нетвердости власти. Все эти уличные массовки, перекрытие дорог – это вовсе не «глас народа». Выступления подогреваются определенными людьми, которые хотят добиться собственных целей. Есть закон, и все

должны ему подчиняться. А кто не подчиняется – тех необходимо наказывать. Без этого мы ничего не добьемся. Ведь это наше будущее, и отстаивать его нужно, если потребуется, жесткими методами.

■ О ПРОЕКТАХ

Иного выхода, кроме как реализовывать масштабные инфраструктурные, строительные проекты, у нас нет. Другое дело – что практические шаги пока неказисты. Жизнь не стоит на месте, вместе с ней должна развиваться и экономика. Мы учимся. Пусть путем проб и ошибок, овладеваем важными знаниями. И в экономике, и в управлении, конечно, это процесс медленный. Мешает отсутствие государственного мышления у многих наших чиновников.

■ О ДЕЛОВОМ СОВЕТЕ ШОС

Как председатель Делового совета ШОС, я намерен приложить все усилия для активизации работы совета, чтобы он сосредоточил деятельность именно на экономике. Мы будем лоббировать реализацию значимых проектов. Делать это пора. На последнем саммите ШОС все пришли к выводу, что работа организации не была достаточно активной и нужно ее налаживать. Тем более что перспективы у организации огромные. Это треть населения мира. А если к ней присоединятся государства, обладающие статусом наблюдателей, – Индия, Пакистан и другие – это будет полмира! Но нужно переходить к деловым проектам, а не просто встречаться и обмениваться мнениями.

■ О ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

Экспорт из Кыргызстана в основном идет в страны Таможенного союза. Вступление туда страны облегчит условия для нашей экономики, особенно для швейной отрасли. Тем более что Россия вступила в ВТО, и принятые в этой организации тарифные ставки будут превалять. Таможенный союз готов рассматривать наши условия, прислушивается к нашим опасениям. Это нормальная работа. Но Таможенный союз – это не та «святая святых», к которой мы стремимся. Это первая ступень на пути вступления в Единое экономическое пространство. Ведь оно откроет для нас огромный 200-миллионный рынок и сильно облегчит выполнение многих экономических задач.

■ О СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Назрела необходимость реформ в сфере экспорта сельскохозяйственной продукции. Торгово-промышленная палата поддерживает инновационную идею строительства современных терминалов для хранения продукции фермеров и последующего экспорта за рубеж. Для этой же цели мы налаживаем связи с российскими регионами. Ведь Россия – это не только Москва. В Омской, Свердловской и Пермской области готовятся терминалы. С нашей стороны уже подготовлен первый терминал в Балыкчы. В чем смысл проекта? Фермерство у нас в основном мелкое. Иметь дело с сотнями, если не тысячами производителей очень сложно. Терминал создается для того, чтобы все твердо знали: вот база, куда я могу сбыть свой товар на определенных условиях. Здесь же будут находиться различные лаборатории по проверке качества продукции, холодильные, разделочные установки. Цель – заставить людей работать на экспорт, причем речь идет об экспорте качественной продукции.

■ О ТУРИЗМЕ

Человек по своей природе любознателен, любит путешествия, смену впечатлений. У Кыргызстана есть все возможности для того, чтобы удовлетворить эти стремления. Неправильно сравнивать нас со Швейцарией. В отношении природы она рядом не стоит. Урбанизация, проблема с мигрантами портят имидж Швейцарии как «рая земного». Но туристическая отрасль в Кыргызстане, к сожалению, находится практически в зачаточном состоянии. На мой взгляд, сдвинуть эту ситуацию с мертвой точки можно, только если привлечь крупные международные туристические компании, профессионалов в своем деле. У нас хромает инфраструктура, но это еще не основа основ. Куда серьезнее вопрос с отсутствием опыта и знаний, к примеру, в сфере отельного бизнеса, и здесь тоже нужно учиться у тех же индусов и пакистанцев, которые показывают успехи в этом деле. Они прекрасные менеджеры. Есть еще один важный момент. Необходимо поднимать культуру обслуживания. Не редки случаи, когда обслуживающий вас официант считает, что сделал одолжение. От этого нужно избавляться. Если ты наемный работник, изволь хорошо выполнять свои обязанности и учись вежливому обхождению с клиентом. Также важно развивать конкуренцию в туристическом бизнесе. Это окажет положительное влияние и на качество услуг, и на цены и пойдет на пользу потребителей.

■ ЧТО МЕШАЕТ БИЗНЕСУ...

Недавно Торгово-промышленная палата провела опрос среди предпринимателей: что мешает вашему бизнесу? На первом месте оказался ответ «отсутствие стабильности», на втором – «нехватка финансов». При этом бизнесмены готовы работать без чиновников. Многие с ностальгией вспоминают постреволюционные месяцы 2010 года, когда новая власть еще не укрепила свои позиции. Легче было работать. На мой взгляд, количество чиновников нужно сокращать. У нас с каждым годом штат чиновников становится все больше. И каждый вмешивается, пытается угрожать, влиять на бизнес. Вместо того, чтобы исполнять свои прямые обязанности. >





■ О ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ

Начну с того, что Торгово-промышленная палата – это команда оптимистов. Пессимистам здесь не место. За полтора года с того момента, как меня избрали президентом палаты, мы практически удвоили численность членов ТПП КР. Сейчас в Торгово-промышленной палате – более 500 членов. А если подсчитать и ассоциированных членов, то около 20 тысяч компаний – это почти половина всех компаний Кыргызстана. Наша организация добровольная, вступать в нее никто никого не заставляет. Просто бизнес понимает, что без объединения усилий добиться результата очень сложно. Кроме того, ТПП – это площадка для налаживания контактов с зарубежными партнерами. Для этого организуются различные встречи, поездки, выставки.

Наша цель – чтобы бизнес отстаивал свои интересы, чтобы он, а не чиновники, определял свою судьбу. Для этого есть все предпосылки. В палате состоят консалтинговые компании, университеты, банки. Профессионал ушел в бизнес. Мы обязательно добьемся, чтобы по многим направлениям зарубежные инвесторы устанавливали контакты с отечественным бизнесом не через государство, а через Торгово-промышленную палату. Ведь посмотрите, что происходит: чиновники постоянно меняются, с новым министром приходит новая команда. Вплоть до дворника. Можно ли говорить о продуктивной работе в этих условиях? Мы – гораздо более устойчивая структура.

Сейчас мы работаем над тем, чтобы существующий закон о малом и среднем бизнесе реально действовал. Малый и средний бизнес – это 92% всех компаний страны. Торгово-промышленная палата была инициатором идеи государственно-частного партнерства. Без него говорить о развитии невозможно. Мы стали площадкой для диалога между бизнесом и государственными структурами, причем привлекли к этому диалогу такие международные организации, как JICA, USAID. Уже отобраны 18 приоритетных пилотных проектов. Сейчас осуществляется их тщательный анализ. Для этого при Торгово-промышленной палате создан Департамент новых проектов. Он состоит из восьми комитетов, работающих по всем направлениям – от сельского хозяйства до туризма. Мы вовлекаем в работу настоящих профессионалов. Это хоро-

шая площадка для обмена мнениями с министерствами и ведомствами для решения серьезных проблем.

■ О ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ

Всю жизнь я работал на оборонных предприятиях. Моя специальность – кибернетика электрических систем. Специальность и последующая практика дали мне, во-первых, логику. А во-вторых, понятие о том, что такое наука управления. Сейчас у нас катастрофически не хватает менеджеров, грамотных управленцев. Да и откуда им взяться, если на различные посты назначают людей, исходя из принципов личной преданности, а не профессионализма? Система отбора кадров фактически разрушена. Прежде чем стать директором, я прошел все ступеньки карьерной лестницы. Это бесценный опыт. А сейчас назначают случайных людей, ни дня не проработавших в этой отрасли.

■ О ПЛАНАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ

Наша основная задача – усиление экономики страны через поднятие роли МиСБ, на ближайшую перспективу – это представление Кыргызстана на Всемирной выставке ЭКСПО-2015 в Милане как состоявшегося государства. У нашей страны есть все возможности успешно представить свои экологически чистые продукты питания на этой площадке международного уровня. Торгово-промышленная палата занимается непосредственной подготовкой к мероприятию. Притом, что со стороны государства пока не выделено ни тьгинына.

Думаю, что в ближайшие 10 лет что-то изменится. Ведь все меняется, хотя мы и любим говорить, что мы нищая страна. Вчера «народным» автомобилем был «Мерседес», а сейчас – «Лексус». Каждая семья имеет минимум один автомобиль. Строится элитное жилье. Все это делается, все движется. Но важно, чтобы поступательное движение было реальным, а не только на бумаге, как это любят у нас делать. А также нам нужно добиваться улучшения имиджа Кыргызстана за рубежом. Я всегда говорю иностранцам: приезжайте, Welcome! У нас – самая красивая и экологически чистая природа, самые красивые девушки! Перспективы есть! ♦

Беседовал Сергей КОЖЕМЯКИН

Фото: Татьяна Козаченко
и из личного архива Марата Шаршекеева

20-я

Международная универсальная
выставка-ярмарка



БИШКЕК 2012

24-28 Октября

Во Дворце спорта им. Кожомкула

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- ▶ Машиностроение, запасные части
- ▶ Горнодобывающая промышленность
- ▶ Бытовая техника, мебель, интерьер
- ▶ Телекоммуникации и информационные технологии
- ▶ Банковские технологии, услуги
- ▶ Упаковка, тара, этикетка и полиграфия
- ▶ Парфюмерно-косметическая продукция
- ▶ Безопасность, средства спасения и противопожарная защита
- ▶ Чистящие и моющие средства
- ▶ Оборудование для химчисток и прачечных, уборное оборудование
- ▶ Продукты питания

Организаторы выставки:



Мэрия
города
Бишкек



Торгово-
промышленная
палата КР

Устроитель:



Департамент
«Кыргызэкспоцентр»
ТТП КР

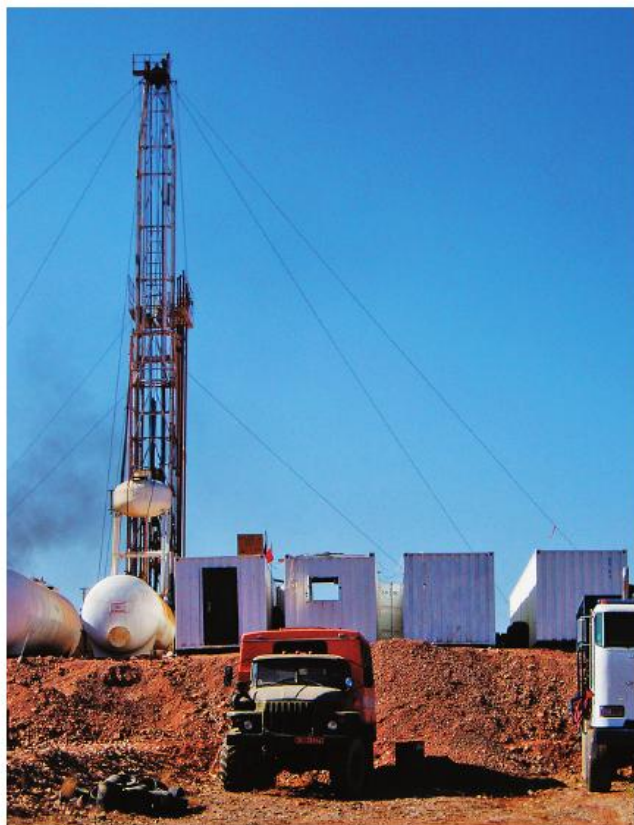
Справки по телефону:

☎ тел.: 61-01-20; 90-29-67

E-mail: expo@cci.kg

www.exposcentre.kg

www.cci.kg



НЕФТЬ И ГАЗ КАК ПРИМАНКА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Ставить крест на нефтегазовой промышленности Кыргызстана рано

В последнее время в Кыргызстане растет осознание того, что поступательное развитие экономики невозможно без снятия страны с нефтяной и газовой «иглы» и появления собственной нефтегазовой промышленности. Неудивительно, что на повестке дня стоят проекты строительства современных нефтеперерабатывающих заводов. Это позволит не только увеличить налоговые поступления и число рабочих мест, но и даст толчок развитию новых технологий. Кроме того, вырастет количество заказов для других отраслей промышленности. А это, несомненно, положительно отразится на состоянии экономики страны в целом. Однако положение дел в этой сфере остается либо «замороженным», либо улучшается крайне медленно.

КЫРГЫЗСТАНСКИЙ КУВЕЙТ

Значение нефтегазовой отрасли в народном хозяйстве любой страны огромно. Практически все отрасли промышленности, сельское хозяйство, транспорт, медицина и просто население страны не могут существовать без потребления нефти, природного газа и нефтепродуктов. В Кыргызстане доминирующее значение имеют импортируемые российские продукты. Такая зависимость от поставок с российских нефтеперерабатывающих заводов сложилась исторически – еще со времен СССР, и продолжается по сей день. За последние годы в Кыргызстане не было построено ни одного крупного НПЗ, объекта нефтегазохимии. Страна, по сути, продолжает оставаться сырьевым придатком развитых стран. Почему так происходит?

В настоящий момент добыча нефти в республике составляет 70–75 тыс. тонн в год. Такого объема не хватает для обеспечения даже минимальных потребностей народного хозяйства. С 1950-х годов по настоящее время в Кыргызстане было выявлено 15 крупных месторождений. Все они в основном сосредоточены на юге страны, в предгорьях Ферганской долины, и содержат примерно 100 миллионов тонн нефти и газа. Другими словами, мы имеем все шансы стать нефтедобывающей республикой, но в этом вопросе есть свои серьезные нюансы.

Месторождения, которые достались нам в наследство от Советского Союза, находятся в критическом состоянии. Практически все они вскоре станут непригодными. «Состояние существующего фонда скважин очень плохое, они вышли из строя и не подлежат восстановлению. Все попытки их реконструкции не дали успеха, легче бурить новые скважины», – говорит специалист по геологоразведочным работам Санжар Абылкасымов.

«В районе Майлуу-Суу находятся самые крупные месторождения, но из них возможно добыть лишь 20 процентов – 22 миллиона тонн. По всем месторождениям уже извлечено около 12 миллионов тонн. Остаточные запасы составляют около 11 тонн», – рассказал нам главный специалист управления геологии Государственного агентства по геологии и минеральным ресурсам Омуралы Сабиров.

А вот месторождения нефти в местности Бургунду (Баткенская область) в народе называют Кувейтом Кыргызстана. С 1950 года известно о наличии в этом районе нефти и газа. После развала Советского Союза тамошние запасы нефти и газа перешли в руки Узбекистана, и только в 2000 году кыргызская сторона вернула себе часть залежей нефти. Компания «Чжуннен», владеющая ОАО «Баткеннефтегаз», потратила на поиски «черного золота» в этом районе 11 млн. долларов. Началась разведка четырех скважин, из двух уже получена нефть. По словам главного геолога компании Космоса Мадимарова, в Баткенской области запасы «черного золота» достигают 2-3 млн. тонн. Существующие скважины могут дать в сутки 3 тонны нефти.

Главный специалист Государственного агентства по геологии и минеральным ресурсам Омуралы Сабиров рассказывает, что узбекская сторона не передала точные цифры по запасам нефти и газа, поэтому геологоразведочная компания вынужде-

на самостоятельно восстанавливать всю информацию. Кроме того, он отметил, что, по данным Национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз», эти месторождения уже полностью выработаны.

Однако нефть и газ на территории Кыргызстана есть. Подтверждением тому служат немалые инвестиции в эту отрасль, а также данные российского «Газпрома». Согласно им, в стране есть достаточное количество углеводородных ресурсов, которых хватит еще на 40–50 лет. Соль в том, что эти запасы для начала надо добыть, а потом еще переработать.

В Кыргызстане существует несколько государственных предприятий, имеющих отношение к нефтегазовой промышленности, – ОАО «Кыргызгаз», ОАО «Кыргызнефтегаз» и ОАО «Баткеннефтегаз». Но они могут добыть максимум 100 тысяч тонн. Причина такого малого объема кроется и в устаревшем оборудовании, и нехватке специалистов, и денежных средств. «Чтобы поднять одно такое предприятие, нужно порядка 300–400 миллионов долларов, но есть надежда, что каждое такое предприятие может войти в «Газпром» и иметь там свою государственную долю», – считает президент Ассоциации нефтетрейдеров КР Жумакадыр Акенеев.

Генеральный директор ОАО «Кыргызгаз» Тургунбек Калмурзаев сообщил, что переговоры с российским «Газпромом» по приватизации «Кыргызгаза» начались еще в 2010 году. «В настоящее время завершается оценка активов компании. В конце сентября в Кыргызстан придут представители аудиторской компании «Делойт и Туш». Мы намерены обсудить с ними итоги аудита. Окончательное решение по приватизации будет принимать правительство страны», – заявил он.

ПРИДЕТ ЛИ СПАСИТЕЛЬ?

На сегодняшний день в республике действует единственный завод по переработке нефти – Джалал-Абадский нефтеперерабатывающий. Однако и он работает с перерывами и не на полную мощность. Китайская сторона намеревается построить еще один НПЗ в Баткене, но строительство до сих пор так и не начато. Вместе с тем существует перспектива, что уже в конце этого года заработает завод в Кара-Балте (также построенный китайцами).

«Они будут перерабатывать полтора миллиона тонн нефти. Нефтяные месторождения сосредоточены в Южном Казахстане. Сюда будут привозить железной дорогой или же строят нефтепровод, но переработка будет вестись здесь, в Кара-Балте», – говорит Жумакадыр Акенеев.

На этот год намечено строительство еще одного НПЗ – с участием Азербайджана, но инвесторы выдвигают условия, с которыми нашему правительству пока трудно согласиться.

По словам Ж. Акенеева, «азербайджанская сторона поменяла условия. Вопрос обеспечения нефтью оставили за нашим правительством. Ранее этот вопрос стороны не поднимали».

Строительство новых НПЗ, безусловно, хорошая новость для страны, остро переживающей дефицит горючего и зависимой от внешних поставок. Однако станут ли нефтепродукты дешевле в случае, если проекты будут успешно завершены? Жумакадыр Акенеев отвечает на этот вопрос положительно и добавляет, что все будет зависеть от ценообразования. «Если горючее будет стоить дешевле и у него будет соответствующее качество, то, конечно, будем покупать его на этих заводах. Смысл везти его из России пропадет. Но утверждать, что снижение цен на горюче-смазочные материалы обязательно произойдет, вряд ли возможно», – говорит он.

Между тем особенно тяжелая ситуация сложилась в южных областях страны, где стоимость нефтепродуктов существенно выше, чем на севере. Ценовая разница составляет 5–6 сомов за литр топлива, что связано также с проблемами железнодорожных поставок на участке узбекской железной дороги.

КТО ОБЛАДАЕТ ТЕХНОЛОГИЯМИ, ТОТ ВЛАДЕЕТ НЕДРАМИ

В Кыргызстане на сегодняшний день нет организаций, имеющих возможность качественно выполнять геологоразведочные работы, отвечающие требованиям сегодняшнего дня (глубина изучения должна быть не менее 8 тыс. метров). Поэтому руководство страны приглашает специалистов из-за рубежа. По словам Омуралы Сабириной, в настоящее время самыми главными инвесторами в нефтегазовую промышленность являются китайские геологоразведочные компании.

Жумакадыр Акенеев в свою очередь считает, что такая тенденция связана прежде всего с тем, что мы являемся членами Всемирной торговой организации. Китай – тоже член ВТО. А вот Казахстан туда пока не входит. «Там существует запрет на экспорт, и перерабатываемый материал пришлось бы продавать лишь внутри страны. У нас нет запрета на экспорт, поэтому инвесторы вправе реализовать свой продукт не только здесь, но и экспортировать его в другие страны. Этот фактор как раз и устраивает инвесторов», – отметил президент Ассоциации нефтетрейдеров.

Геологоразведка месторождений сама по себе – очень рискованное дело. В большинстве случаев результат практически отсутствует. Самостоятельно выполнять эту работу наше государство в ближайшие годы не сможет. На

строительство НПЗ кыргызская сторона также не тратит ни тыйына из бюджета. Инвесторы сами финансируют возведение объектов. Согласно законодательству, прибыль делится между инвесторами и государством пополам. «Деление прибыли по принципу 50 на 50 приемлемо для нашей страны. Кыргызстан без сторонней помощи не может финансировать геологоразведку, мы не можем позволить купить себе новейшее оборудование, да и доставка его очень дорогая. На это в бюджете нет денег уже давно», – признает Омуралы Сабириной.

Взять очередной кредит у Всемирного банка, закупить оборудование и начать самостоятельно осваивать месторождения не получится. В стране просто нет опытных специалистов. Многие уехали, а те, кто остался, не знают современного геологоразведывательного оборудования. «Если даже закупим его, мы будем вынуждены приглашать китайских специалистов. Они попросят огромные деньги за обучение, и в конечном счете мы придем к тому, что без инвесторов нам не обойтись», – добавляет Сабириной.

В ОЖИДАНИИ ИНВЕСТОРОВ

Перспектива развития нефтегазовой промышленности Кыргызстана существует. Но эксперты предупреждают, что без внешней помощи тут не обойтись.

Жумакадыр Акенеев поддерживает это мнение: «Если будет вестись интенсивная работа в нефтегазовой промышленности, то на развитие этой отрасли уйдет от 3 до 5 лет. Если же будет получена вторая промышленная скважина в районе Майлуу-Суу, то «Газпром» будет строить там свой завод. Запасов нефти и газа в Ферганской долине хватит для того, чтобы обеспечить себя собственным сырьем», – подчеркивает он.

По заверениям специалистов, новые месторождения могут быть обнаружены и на севере республики. «Ферганская долина изучена хорошо. Но если исследовать другие долины не только юга, но и севера страны, и если эти работы дадут положительные результаты, то можно с уверенностью говорить, что перспектива развития нефтегазовой отрасли есть. Только при обнаружении новых скважин мы сможем обеспечить себя нефтью и газом. Пока же это невозможно», – считает Омуралы Сабириной.

Можно констатировать, что Кыргызстан постепенно превращается из страны-потребителя в транзитное государство. Республика вполне может обзавестись серьезной сырьевой базой и обеспечивать себя собственными нефтью и газом, а это позволит привлечь инвесторов и даст толчок развитию экономики.

Текст: Иван ЯНУШКЕВИЧ

Фото: www.znoil.com



Лекарственные травы – рецепт от бедности

Сельское хозяйство является практически единственным источником дохода для жителей отдаленных сел. Поэтому фермеры стараются выбрать наиболее рентабельные, пользующиеся спросом на рынке культуры.

В этом году уже 300 фермеров трех районов Иссык-Кульской области занялись посадкой и выращиванием лекарственных трав. В 2011 году их было всего 78. Это объясняется высоким спросом со стороны германской фармацевтической компании ОсОО «Галенфарм», которая уже 15 лет экспортирует лекарственные растения из Кыргызстана в страны СНГ и дальнего зарубежья. Сегодня ОсОО «Галенфарм» готовит базу, где будет закупать сырье по фиксированной цене, а также осуществлять мойку и отправку сырья.

Впервые сельчанам не надо искать рынки сбыта – спрос уже превышает предложение. Например, спрос на валериану лекарственную со стороны германской компании W.Shvabe составляет 20 тонн в год. При этом иссык-кульская валериана устраивает немецкого покупателя по качеству.

– Общая площадь под это лекарственное растение составляет 8 га в 13 селах Иссык-Кульской области, – рассказывает менеджер департамента маркетинга Public Association AgroLead Елена Чигибаева. – Это позволит получить пока только до 15 тонн сухих корней. Контракт с компанией-покупателем W.Shvabe заключен до 2015 года с возможным продлением. А ведь чем больше объем гарантированного сбыта продукции, тем выше уровень жизни сельчан.

Еще в советское время в ряде районов Иссык-Кульской области успешно выращивали лекарственные травы, которые затем сушили по специальной технологии и сдавали в аптеки. Валериана лекарственная являлась одной из наиболее распространенных и востребованных культур. В регионе существовала семеноводческая база, а также база по заготовке, мойке, сушке и отправке валерианы в другие республики СССР. Однако после развала Советского Союза отрасль пришла в упадок. Проблему восстановления производства в промышленных масштабах осложняет и незнание фермерами агротехнологии выращивания данной культуры, и потеря сильных специалистов-агрономов.

Чтобы удовлетворить существующий спрос, AgroLead проводит в Иссык-Кульской области работу по увеличению количества вовлеченных фермеров. Это стало возможным благодаря открытию Центра обучения тренеров по интегрированному управлению производством валерианы, где на данный момент ведется подготовка 16 сельскохозяйственных консультантов из числа тренеров и наиболее заинтересованных фермеров. Согласно плану, в дальнейшем выпускники будут проводить обучение и консультации для фермеров каждый в своем селе. Помимо этого, в центре проводятся различные эксперименты и выращивается рассада.

По словам специалиста по маркетингу AgroLead Бакыта Султаналиева, обучение ведется по популярной и распространенной в более чем 90 странах мира программе Integrated Production Management («Интегрированное управление производством через полевые

школы фермеров»), которая показала высокую эффективность в улучшении экономического положения фермеров посредством повышения урожайности культур при сохранении экологии. Программа впервые была разработана в 1989 г. в Индонезии при технической поддержке экспертов Продовольственной и сельскохозяйственной программы ООН. В Кыргызстане программа Integrated Production Management впервые была внедрена в 2003 году через создание полевых школ фермеров в Джалал-Абадской области при поддержке Всемирного банка.

Программа показала свою актуальность, так как она преследует три цели: экологическую, экономическую и социальную. Так как любой производитель может обеспечить гарантированный сбыт продукции только при наличии международных стандартов на выращиваемую продукцию, с 2010 года запущен проект «Построение и развитие цепочки добавленной стоимости по валериане лекарственной в Иссык-Кульской области». Проект осуществляется на принципах государственно-частного партнерства при поддержке правительства Германии и германской компании W.Shvabe и реализуется в Кыргызстане через GIZ (Германское общество по международному сотрудничеству) в партнерстве с AgroLead. В этом году проект также был поддержан голландской организацией по международному сотрудничеству ICCO, оказывающей финансовую поддержку и консультативную помощь местным организациям и сетям. Проект позволяет содействовать решению социально-экономических вопросов региона.

В августе в селе Маман Ак-Суйского района Иссык-Кульской области прошел демонстрационный день с участием более 200 фермеров из разных областей, международных организаций, органов местного самоуправления и областной администрации с целью привлечь внимание других заинтересованных фермеров и донорских организаций. В ходе мероприятия была проведена презентация интегрированного управления производством валерианы лекарственной, агротехнологии выращивания рассады и корней валерианы, экономического анализа производства.

Уникальность презентуемого подхода полевой школы фермеров заключается в «обучении при совместном участии» и «обучении в действии», когда люди не получают готовых рецептов, а сами изучают, анализируют, ищут решения проблем и делают это совместно, обмениваясь таким образом, опытом и знаниями. Наряду с вопросом увеличения производства участники обсудили проблемы создания базы для сбора сырья, мойки и сушки, чем на данный момент пока занимается только местная компания-экспортер.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА
Фото автора

Баркад

СОСИСКИ ДЛЯ ГРИЛЯ И ЖАРКИ



Сосиски «Особые»



Сосиски «Франкфуртские»



Сосиски «Рейнские»



Сосиски «Гурман»

КТО ЕСТ БАРКАД –
ТОТ ЖИЗНИ РАД!

Адрес: г. Бишкек, ул. Интергельпо, 1/8
Тел.: (+996 312) 46 13 32, (+996 312) 46 13 37
E-mail: barkad@infotel.kg



Выездной туризм. Реалии и мечты

Со времени обретения независимости Кыргызстан пытается применить опыт таких стран, как Малайзия, Сингапур, Южная Корея, и других, являющих собой примеры быстрого и эффективного экономического подъема. Однако побывать в этих государствах удалось немногим. Заграница доступна в основном тем, кто летает в оплачиваемые командировки на средства доноров. Зарплата среднестатистических граждан, увы, не хватает на подобные поездки. Однако ситуация начинает меняться.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Центральная Азия находится в самом сердце континента и не имеет выхода к морю. Поэтому для связи с другими странами есть только два пути: наземный и воздушный. Первый сложен и долгов, связан с получением множества транзитных виз и прочими неудобствами. А вот самый распространенный во всем мире воздушный транспорт, увы, доступен по очень длинной траектории. Выехать в Европу, например, из Бишкека можно только через Москву или Турцию. Это значительно увеличивает стоимость поездок, да еще и изматывает долгими ожиданиями в транзитных аэропортах, внося ложку дегтя в любой отдых.

Развитые страны мира давно демонстрируют нам выход из этой ситуации: введение чартерных рейсов. Например, наши ближайшие соседи-казахи давно летают чартером в Дубай, на Хайнань,

в Таиланд, Турцию и во многие другие страны. Перелет удешевляется, турпакет становится доступнее, а значит, у населения появляется возможность отдыхать за рубежом.

«Ведь не зря говорится, что если человек хорошо отдыхает, то он и хорошо работает. У него появляется стимул. А это уже непосредственное влияние выездного туризма на отечественную экономику, – говорит сотрудник туротдела одной из бишкекских турфирм Оксана Доронькина. – Почему-то про выездной туризм не принято вспоминать, говорят чаще о въездном туризме, дескать, он дает основные денежные поступления в государственную казну. Никто не спорит, но ведь и выездной туризм дает немалую часть денежных вливаний!»

Во-первых, это 10-процентный налог на прибыль, во-вторых, 3-процентный налог на оборот. Купил гражданин билет за 1000 долларов –

30 из них отдал государству. Но туров по такой цене мало, чаще они стоят порядка 1500 долларов и выше – люди копят деньги и покупают семейные туры. Это означает, что они вытаскивают деньги «из чулков», то есть опять-таки решается важная экономическая проблема.

Нельзя не обратить внимание и на растущую динамику в секторе выездного туризма – турагентств с каждым годом становится все больше. Активно работающих на выезд компаний в столице больше двадцати. Во многом это связано с тем, что иссык-кульские пансионаты работают только 2,5–3 месяца в году. Именно в холодное время года растет спрос на поездки в теплые страны.

Более того, наблюдается тенденция взаимопроникновения двух направлений туризма – въездного и выездного. Одни и те же компании начали не только организовывать прием иностранных туристов, то также и отправку за рубеж. Причем летают за границу также иностранцы, живущие и работающие в нашей стране.

КАК СТАТЬ ВЫЕЗДНЫМИ?

Все это знаки того, что спрос на путешествия растет и в Кыргызстане, а бизнес реагирует на это. Кыргызстанцы учатся толерантности, познавая другие культуры. Следовательно, они становятся более образованными, хотят лучше жить и стремятся к тому, чтобы развивать свою страну. Это ли не экономические стимулы? Для Кыргызстана, позиционирующего свою страну как самую демократичную в регионе, важно сделать так, чтобы его граждане строили мосты взаимопонимания с другими народами на простом общечеловеческом уровне. Недаром великий путешественник Николай Пржевальский писал, что день путешествия заменяет год жизни дома.

Индустрия гостеприимства в других странах, за очень редкими исключениями, являет собой образец для подражания. Не секрет, что сегодня рынку не хватает центральноазиатских туроператоров, умеющих организовать высококачественные туры

и разместить туристов в гостиницах с приемлемым уровнем обслуживания. Путешествуя по миру, кыргызстанцы становятся требовательнее к качеству сервиса и разборчивее в выборе отелей. Это напрямую отразится на гостеприимстве наших пансионатов и гостевых домов, а значит, на экономических показателях. Узнав о высоком качестве обслуживания, к нам будет приезжать больше туристов. Каждая похвала из уст знакомого, побывавшего в Кыргызстане, станет лучшей визитной карточкой для потенциального иностранного туриста.

В общем, без развития выездного туризма Кыргызстану в скором будущем вряд ли стоит надеяться на то, что он станет точкой на карте, где будут пересекаться многие международные авиалинии, а аэропорт «Манас» станет транзитным.

ЛЕД ТРОНУЛСЯ?

«Мы сотрудничаем со многими странами Европы и Азии, и теперь для удобства кыргызстанцев впервые за период независимости организовали с мая по октябрь прямой рейс из Бишкека в Анталию, минуя Стамбул, – говорит генеральный директор одной из казахских туристических компаний. – Рейс не только значительно экономит время и деньги кыргызстанцев, но и является очень удобным».

«Я бы не смог полететь в Кемер, если бы не было такого рейса. Помню свои мытарства в прошлую поездку на Средиземноморье – сначала регулярным рейсом в Стамбул, а оттуда еще местными турецкими авиалиниями до курорта. Дорого, долго и утомительно», – делится впечатлениями турист.

Таким образом, теперь у кыргызских туроператоров при поддержке Казахстана и Турции появилась долгожданная возможность отправлять туристов напрямую из Бишкека. А это значит, что на турецких курортах с каждым годом будет все больше туристов из Кыргызстана. Будем надеяться, что со временем ближе к нам станут не только «берег турецкий», но и другие страны мира.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Фото из Интернета



**ОКУНИСЬ ВМЕСТЕ С НАМИ,
В МИР ЯРКИХ ВПЕЧАТЛЕНИЙ!**

**ПЛЯЖНЫЙ ОТДЫХ!
ЭКСПЕРСИОННЫЕ ТУРЫ!
ФЕСТИВАЛИ!
ШОП-ТУРЫ!**

~ ~ ~
**БРАЧНЫЕ ЦЕРЕМОНИИ!
ОТДЫХ С ДЕТЬМИ!
МОЛОДЁЖНЫЙ ОТДЫХ!**

~ ~ ~
**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ РАСЧЁТ ТУРА
ДЛЯ САМЫХ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ
КЛИЕНТОВ!**

~ ~ ~
VIP-ТУРЫ!

~ ~ ~
**ОРГАНИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ
ТУРОВ И МЕРОПРИЯТИЙ!**

~ ~ ~
ОТДЫХ НА ОЗЕРЕ ИССЫК-КУЛЬ!

~ ~ ~
ТУРЫ ПО КЫРГЫЗСТАНУ!

(альпинизм, спуск по горным рекам,
экскурсии по историческим местам)

**А также:
АВИБИЛЕТЫ!**

по всем направлениям
(чартерные и регулярные рейсы)

ВИЗЫ! ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА!

Мы ждем Вас по адресу:
пр. Чуй, 162 (пер. пр. Манаса),
рядом здание ООН
Тел.: (0312) 29 88 11, (0312) 29 88 22
(0555) 49 82 92, (0558) 54 80 82

«СЛАДКАЯ» ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ

Перспективы развития пчеловодства велики, нужно лишь начать их использовать!



Хлопотное это дело – разводить пчёл. Тем не менее в Кыргызстане с начала этого года произведено 2 тысячи 500 тонн мёда. Много это или мало? По сравнению с имеющимся потенциалом – очень мало. Но вины самих пчеловодов в этом нет. Не имея поддержки со стороны государства, они практически лишены рынков сбыта и не могут вывозить продукцию за границу. Хотя возможностей развития этой отрасли настолько много, что Кыргызстан может превратиться в страну – экспортера этого сладкого и чрезвычайно полезного продукта. Была бы государственная воля!

– Для кого-то пасека – это способ заработать на жизнь. Многие из продуктов пчеловодства может идти на продажу: собственно, сам мёд, воск, сушь, прополис, рабочие пчёлы и плодные матки, – говорит медовик Надежда Дрыгина из Маевки. – Иные держат пчёл ради бизнеса, а в большей степени ради себя – отведать медку. А кому-то это просто интересно!

Горный воздух Кыргызстана наполнен ароматами буйного разнотравья зеленых альпийских лугов. Флора поражает своим богатством: перечная мята, шалфей, чабрец, душица, дягиль, вереск, клевер и многие другие травы. Каждое из этих растений наделяет мёд лучшими лечебными качествами и особым ароматом. По словам пчеловода из Джалал-Абадской области Семена Дуная, отечественный мёд не только вкусный, но и очень полезный: он используется при профилактике многих заболеваний. Продукция наших пчеловодов является уникальной и экологически чистой. Выделяются такие сорта мёда, как горное разнотравье, мёд луговой, горно-полевой, эспарцетовый. Они оказывают общеукрепляющее действие, успокаивают нервную систему, рекомендованы при головной боли, бессоннице, отличаются высоким содержанием каротина, витамина А, душистых веществ, обладают очень сильным бактерицидным действием.

– Мёд очень полезный, поскольку травы, входящие в его состав, обладают целебными свойствами и силой, описанными еще знаменитым Авиценной. Вот, например, сотовый мёд – это прекрасное средство для лечения заболеваний дыхательной системы. Считается, что люди, потребляющие мёд до шестидесяти лет, очень редко болеют простудными заболеваниями. Если регулярно его есть, он поможет очистить организм от шлаков и токсинов, а еще это отличное средство для похудения, – добавляет пчеловод.

– Чон-Кемин, Каркыра, Чаек, Иссык-Куль, Суусамыр, Ат-Баши, Шамси, Токтогул – вот неполный перечень мест, которые давно облюбовали пчеловоды. Сегодня мы уже успешно конкурируем с российским рынком пчеловодов, поставляем свою продукцию в Объединенные Арабские Эмираты и Кувейт. Узгенский район Ошской области намерен экспортировать мёд в Китай. Об этом было подписано двустороннее соглашение между Кызылсу-Кыргызским автономным округом СУАР КНР и акционерным обществом «Бал-Кочот» Узгенского района, – говорит президент ОО «Кыргызский союз пчеловодов» Казим Каракетов. – Кыргызский мёд превосходит по качеству китайский и готов выйти на европейский рынок. К сожалению, процесс тормозится из-за слабой материально-финансовой оснащенности наших пчеловодов.

– Сегодня трудно вывести отечественную медовую продукцию не только на мировой уровень, но и в соседние Казахстан и Россию, – в свою очередь делится своими мыслями потомственный пчеловод Андрей Матушкин. – Причин несколько. Десятилетие назад постановлением правительства мёд был отнесен к стратегической продукции, и до сих пор без специального разрешения вывезти большие партии мёда нереально. По идее, продукцию надо сертифици-

фицировать, растаможить и перевозить через границу. На деле все гораздо сложнее. Растаможка обходится в 10–20% от рыночной стоимости (стоимость 1 кг мёда хорошего качества в Кыргызстане 300 сомов; это значит, что с каждого килограмма нужно отдать минимум 30 сомов! А если везешь продукцию в Россию – и того больше!). В Казахстане кыргызский мёд стоит 450 сомов, в России – 500 рублей (750 сомов). Значит, выгоднее продавать продукцию в РФ. Однако по закону этой страны надо заручиться поручителем (им обязательно должно быть юридическое лицо), иметь там склады, мёд и тара должны быть сертифицированы согласно российским требованиям.

– Везешь три сорта мёда – делай три анализа, таково российское законодательство. Это сильно увеличивает себестоимость продукции, – добавляет пчеловод из Токтогула Болотбек Батырканов.

Отечественные пчеловоды мечтают об упаковочной линии, но только она не должна быть монополизирована – иначе опять кто-то будет на своих собратьях зарабатывать! Можно выезжать не с готовым мёдом, а с пасекой, скажут многие.

– Я при СССР ездил постоянно в Павлодар, Семипалатинск – эти места втрое богаче по медосбору, чем многие в Кыргызстане, а вот теперь в Казахстан выезжают не более 1% кыргызских пчеловодов, – говорит Андрей Матушкин. – Сам я там в последний раз был в 1998 году. За вывоз пасеки надо отдать 1,5 тысячи долларов туда и 1,5 тысячи назад! А кроме этого, у пчеловода должно быть приглашение от фермерского хозяйства Казахстана.

Представители Кыргызского союза пчеловодов уже несколько лет ездят на ярмарку мёда в Москву. Но чтобы оправдать все расходы, мёд скупается оптом у членов союза всего по 130 сомов. Пчеловодам это невыгодно, да деваться некуда, когда государство не заботится о рынках сбыта пчеловодческой продукции.

– У нас в Кыргызстане у людей не хватает понимания, что мёд стократно полезнее сахара и конфет, – объясняет пчеловод Сергей Мартынов. – Да и денег у людей нет. Продаем порой и по 250 сомов за килограмм, расходы не окупаем. Посудите сами – только участие в ежегодной ярмарке мёда обходится в 12 тысяч сомов – вряд ли кто-то из участников их окупает. Выгода от ярмарок скорее в том, чтобы встретиться с коллегами, наработать новых клиентов – мы даем визитки, а если мёд понравился, то нам звонят позже не только сами покупатели, но и их друзья.

– Чиновники хвалятся: дескать, мёд наш отменный, а вот мало чем помогают пчеловодам. Инвентарь уже старый, правда, еще кое-что в Союзе пчеловодов можно приобрести, а вот в Обществе пчеловодов этого давно уже нет. Лекарства все дорогие, так как они либо китайского, либо российского производства. Меж тем только на одну обработку от клещаваратоза уходит до 400 сомов, а за сезон таких обработок надо сделать 300–400! Препоны ставят и местные власти. Встаем в приарычной зоне, не вытаптываем траву, пчела опыляет клевер, а нас выгоняют либо требуют за размещение пасек немалые деньги! – возмущен Николай Рогожин.

– У меня была стычка с местным кенешем в Орловке – требуют денег, а никто не задумывается о том, что я ежегодно Орловскому детскому дому по фляге мёда отвожу! Я просто уехал из этого села, не стал платить. Удивительно, что местные власти даже не знают о том, что пчеловоды наконец-то освобождены от оплаты за пользование пастбищами, – вторит Андрей Матушкин.

– Вот по этой причине и кочуют пасечники с места на место, теряя драгоценные летние дни. И поэтому Кыргызстану не удастся выйти на уровень СССР по производству



мёда – сегодня его вырабатывается я всего 6–7% от имеющейся пчеловодной базы в Кыргызстане, – подводит итог Максим Ильяшенко.

Когда же труд пчеловода наконец-то будет по достоинству оценен правительственными структурами? Пчеловоды уже устали ждать помощи от государства, хотя сами оказывают экономике страны настоящую, действенную поддержку! Производят такие продукты пчеловодства, как прополис, маточное молочко, пергу, забрус, пыльцу, медовуху и даже медовый коньяк. А еще выступают бесплатными консультантами по лечению продуктами пчеловодства, участвуют в решении проблем детей-сирот. Так, 25 пчеловодных хозяйств со всех областей республики недавно провели благотворительную акцию для бишкекского детского дома «Светлый путь». Его воспитанникам была оказана гуманитарная помощь в виде канцелярских товаров и «медовых» подарков, а также показано специальное театрализованное представление.

Не пора ли государству обратить внимание на производителей мёда? В противном случае мы рискуем потратить эту уникальную отрасль.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА
Фото автора

Продовольственная безопасность: утопия или достижимая цель?

Каждый, кто летал в Ош самолетом, наверняка обращал внимание на бескрайние поля, вид на которые открывается из иллюминатора. На благодатной ошской земле растут пшеница и ячмень, картофель и рис, выращиваются виноград и черешня, арбузы и дыни и многое другое. Базары южной столицы буквально ломятся от выращиваемых здешними крестьянами продуктов. Но почти каждый год во время уборочной страды поднимается вопрос обеспечения продовольственной безопасности – как южных регионов, так и страны в целом. Насколько серьезен этот вопрос, попытался разобраться наш корреспондент.

В ТИСКАХ НАТУРАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

По словам начальника Управления аграрного развития Кара-Суйского района Кубанычбека Мамедова, в районе под сельскохозяйственными культурами находится 49165 гектаров земли, из которых орошается 30 тысяч. Сельским хозяйством занимается около 70 процентов местного населения. В районе действуют 9358 фермерских хозяйств, 64 кооператива, 6 племенных животноводческих ферм и 1 государственный племенной завод по овцеводству, 10 государственных семеноводческих хозяйств и 28 ассоциаций водопользователей. Кроме этого, существуют 44 частных ветеринарных и 12 агроветеринарных сервисов. В пользовании крестьян находятся 670 колесных тракторов, 215 сеялок, 237 культиваторов и 2126 бороны.

Земли Кара-Суйского района действительно благодатны: здесь выращиваются пшеница и ячмень, картофель и лук, рис и кукуруза, морковь и капуста и многие другие овощи и фрукты, украшающие стол местных жителей почти круглый год. Кроме того, крестьяне выращивают хлопок, табак, бахчевые и масленичные культуры.



Фермер **Саидрахим Кыргызбаев** – житель айылного округа Жоош – занимается полеводством, животноводством и пчеловодством. Его семья, объединенная в ферму, трудится на земле с 1998 года. Картофель, лук, кукуруза, помидоры –

вот основные культуры, выращиваемые семейной фермой Саидрахима.

– Самое главное, у дехкан есть земля, – говорит он.

В нынешних условиях, когда повсеместно не хватает сельскохозяйственных специалистов, его ферме повезло: Саидрахим по профессии агроном. Он ведет свое хозяйство, следуя канонам науки, чего не скажешь о большинстве других фермерских хозяйств. По словам агрария, для рентабельности сельскохозяйственной продукции не-



обходимо знать технологии севооборота, использования минеральных и органических удобрений, также должна быть налажена семеноводческая работа.

– Местные сорта хлопчатника, которые выращиваются сегодня, давно устарели. На сегодняшний день необходимы новые сорта, у которых урожайность выше в полтора раза. Это касается также и кукурузы. К примеру, есть высокоурожайный американский сорт кукурузы «Пионер», – рассказывает Саидрахим Кыргызбаев.

Несмотря на наличие технических сервисов, механизация сельского хозяйства сведена до минимума. На полях в окрестностях Оша можно стать свидетелем того, что основным орудием труда является мотыга, а основным видом транспорта – гужевой. А так как мелкие фермерские хозяйства являются семейными, то на полях в разгар сезона наравне со взрослыми работают и дети.

Но основной головной болью крестьян является сбыт выращенной нелегким трудом продукции. Они скептически относятся к установленной правительством закупочной цене на зерно продовольственной пшеницы в 13 сомов за килограмм. В предыдущие годы фермеры продавали зерно ниже установленных цен, то есть себе в убыток, так как цены диктовали перекупщики. Такая же картина обстоит и с урожаем хлопка – цены диктуют не фермеры, а хлопкоперерабатывающие заводы.

– На своих наделах мы вынуждены выращивать именно те культуры, которые приносят более высокие доходы и которые можно реализовать на близлежащих рынках, – говорит Саидрахим.

Подобное ведение хозяйства большинством ферм, из года в год выращивающих одни и те же продукты без учета требований агронауки, ведет к истощению земель и падению урожайности. Другими словами, сельское хозяйство превращается в натуральное хозяйство. Многие крестьянские хозяйства еле сводят концы с концами. На вырученные доходы им надо покупать минеральные удобрения, семена и оплачивать услуги частных техсервисов; развития как такового нет. По логике вещей, фермеры давно должны были стать зажиточным классом. Но ведение хозяйства по наитию прочно удерживает фермеров в тисках нужды и бедности.

КООПЕРАТИВЫ: ВМЕСТЕ – ЛУЧШЕ!

В последнее время фермеры Кара-Суйского и Араванского районов Ошской области самоорганизуются, создавая группы заинтересованных в общем ведении своих хозяйств. Их конечная цель – объединение в кооперативы. К примеру, в этом году создана группа дехкан, сеющих и выращивающих хлопок.



Исламбек Исмаилович Бориев, один из инициаторов фермерского движения Кыргызстана, делится своим богатым опытом в агробизнесе. В данное время он является координатором ошской некоммерческой организации TES-centre, которая оказывает обучающие и консультационные услуги фермерам юга страны.

– В 2011 году наш специалист Гульзия Абрарова мобилизовала хлопкоробов Тепе-Коргонского айылного округа Араванского района и провела тренинги по основам технологии выращивания хлопка. 27 фермеров, объединившись в группу, заключили шестимесячный договор с TES-centre. Они наняли опытного местного специалиста Халматахуна Маматахунова, под руководством которого фермеры на 98,5 га посеяли и выращивали хлопок. По условиям договора фермеры платили Маматахунову по 1 тысяче сомов за гектар. Кроме того, фермеры напрямую заключили договор с биологической лабораторией.

– Фермеры выращивали хлопок, следуя всем правилам культивации данного растения. И результаты не заставили себя долго ждать.

– Информация о данном опыте фермеров Тепе-Коргонского айылного округа молниеносно распространилась во всех хлопкосеющих районах, – рассказывает Исламбек Бориев.



– К нам стали обращаться фермеры и настойчиво просили оказать им подобные услуги, – присоединяется к разговору **Майрамбек Базарбаевич Иметов**, менеджер операционного отдела TES-centre. – Фермеры стали

сами – своим умом – понимать все преимущества совместной деятельности. Если раньше создание кооперативов шло административным порядком – приказом сверху, то сейчас фермеры объединяются в кооперативы на добровольных началах.

На наш вопрос, не является ли это возвращением к колхозно-совхозной системе, Майрамбек Иметов отвечает отрицательно:

– В колхозах земля не принадлежала ее труженикам. Сейчас каждый фермер кровно заинтересован в результатах своего труда. К примеру, воспользоваться услугами сельхозаппаратуры невозможно в одиночку.

Саидрахим Кыргызбаев говорит примерно то же самое: доходы от полученного урожая идут в карман фермеров, а чтобы эти доходы были как можно выше, необходима совместная обработка земли. По его словам, основной недостаток фермеров – это незнание информации об инновациях и современных технологиях ведения сельского хозяйства, начиная с семян и сева и заканчивая сбором урожая и подготовкой почвы для следующего сева.

МИНСЕЛЬХОЗ ДЛЯ КРЕСТЬЯН ИЛИ КРЕСТЬЯНЕ ДЛЯ МИНСЕЛЬХОЗА?

В этом году в очередной раз был поднят вопрос о продовольственной безопасности. Как получается, что Кыргызстан, являющийся аграрной страной с преобладанием сельского населения, вынужден импортировать сельскохозяйственную продукцию и периодически уповать на гуманитарную продовольственную помощь?

В мае этого года один из депутатов Жогорку Кенеша заявил, что «если Министерство сельского хозяйства не прекратит работать по устаревшим принципам, никто не даст гарантии того, что в стране будет обеспечена продовольственная безопасность».

Несмотря на то, что еще в 2009 году Институт экономики Национальной академии наук КР констатировал, что в результате аграрной реформы сельское хозяйство впало в кризис, каких-либо кардинальных изменений не наблюдается до сих пор. В том же 2009 году, когда в стране обсуждалась Концепция продовольственной безопасности КР, директор Научно-исследовательского института ирригации Кубанычбек Кулов говорил, что страна теряет до 250 миллионов долларов в год из-за использования неправильных технологий в сельском хозяйстве.

Другие специалисты также указывали на «болевые точки» и на то, как решить проблемы в аграрном секторе страны.

– Финансовая система на уровне регионов развита плохо. Доступ сельского населения к кредитам ограничен, а фермеры и переработчики не располагают средствами на развитие предприятий и обновление парка техники, а также приобретение качественного сырья, семян и удобрений, – отмечал еще в 2010 году тогдашний директор Центра конкурентоспособности агробизнеса (ЦКА) Торогул Беков. По его данным, основными проблемами являются нехватка и износ парка сельхозтехники, недостаточное развитие маркетинга продукции, отсутствие оптовых рынков и отсутствие механизма страхования.

Директор службы развития рынка ЦКА Алмазбек Доромбаев в том же 2010 году говорил о необходимости создания торгово-логистического и маркетингового центра, в который стекалась бы информация о сельскохозяйственной продукции, производимой Кыргызстаном, а также информация о потенциальных покупателях как внутри страны, так и за ее пределами. А председатель правления Ассоциации агробизнесменов Аттокур Бусурманкулов отмечал, что «продовольственный кризис – явление для Кыргызстана искусственное, допущенное в результате развала сельского хозяйства. На наших 5,5 миллиона людей у нас достаточно посевных орошаемых земель».

Изменилось ли что-нибудь с тех пор? До апрельских событий 2010 года среди людей бытовало выражение: «В Кыргызстане есть Минсельхоз, но нет сельского хозяйства». Насколько актуально это выражение на сегодняшний день?

В Отделе агропромышленного развития и природопользования полномочного представительства Правительства КР в Ошской области прокомментировать и ответить на эти и другие вопросы отказались.

Ответственные чиновники Минсельхоза уверяют, что проблем с обеспечением населения продовольствием не будет. В качестве аргументов они ссылаются на гуманитарную помощь, оказываемую Россией и Казахстаном. А насколько данный аргумент чиновников убедителен, это уже другая история.

В конце статьи хотелось бы привести слова Саидрахима Кыргызбаева. Вот что сказал фермер:

– Время плакаться прошло. Необходимо использовать свой интеллект. Как человек задумает, так оно и выйдет.

Текст: Музаффар ТУРСУНОВ
Фото автора и из Интернета



Платформа для налаживания контактов

В Бишкеке прошел агропромышленный инвестиционный форум

Сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей экономики Кыргызстана. На сегодняшний день фермеры республики в основном сосредоточены на производстве «сырой» продукции. Для поступательного развития сельского хозяйства необходимо наращивать ее переработку. Это не только позволит увеличить долю аграрной сферы в ВВП страны, но и повысит экспортную ориентированность сельского хозяйства.

Об этом шла речь на Кыргызском агропромышленном инвестиционном форуме (КАПИФ–2012), который прошел 13–14 сентября в Бишкеке. На одной площадке собрались представители сельскохозяйственного сектора – около 100 местных и 70 зарубежных участников.

Одной из причин, сдерживающих привлечение средств в экономику и, в частности, в сельское хозяйство Кыргызстана, является недостаточная информированность инвестиционного сообщества о потенциале этой отрасли, а также нехватка сведений о специфике ведения бизнеса на местном рынке. Форум и был призван заполнить этот пробел. Эффективность ставшего традиционным мероприятия подтверждается участием представителей руководства Кыргызстана, иностранных СМИ, а также участников из таких стран, как Австрия, Албания, Болгария, Великобритания, Германия, Россия, Япония, Казахстан, Катар, Саудовская Аравия, Монголия, Пакистан, США, Турция, Украина, Эстония, Индия.

Для того чтобы ближе ознакомиться с отечественной сельскохозяйственной продукцией, гости и участники форума посетили выставку-ярмарку продуктов питания и сельскохозяйственной продукции «АгроПродЭкспо–2012», проходившей одновременно с форумом.

Основная цель форума, по словам организаторов (Министерство сельского хозяйства и мелиорации КР совместно с проектом ЕС «Поддержка экономической диверсификации посредством развития агроперерабатывающего сектора КР»), заключается в содействии налаживанию деловых связей с потенциальными инвесторами и представителями пищевой и перерабатывающей промышленности.

– Данный форум в большой степени оправдал наши ожидания и идеи, иначе не было бы смысла приезжать на мероприятие за тысячи километров, – заявил Дмитрий Гуйо – руководитель по сбыту компании Grimme (завод сельскохозяйственных машин, Германия). – Здесь собралось очень много заинтересованных людей, как с одной

стороны, так и с другой. Для нас, как для производителей и поставщиков оборудования и техники, это место, где можно найти своего клиента, наладить связи. Кыргызстан для нашей компании в какой-то мере является новым рынком. Рынком, который мы для себя открываем.

– Сложилось так, что форум совпал с нашей поездкой в Кыргызстан, так как у нас уже были налажены здесь связи, есть партнеры и клиенты, которые не первый год работают с нашей техникой, – рассказывает сотрудник компании Amazonen-Werke (сельскохозяйственная техника, Германия) Виктор Вольф. – Посетив наших клиентов, которые уже работают с техникой компании, мы решили поучаствовать в форуме, чтобы больше узнать о специфике вашей страны, больше узнать об условиях работы с нашими кыргызстанскими партнерами. Такого рода форумы дают возможность встретиться с конечным клиентом. Бывает и так, что встречаешь бизнесмена, который, может быть, вообще не твой клиент. Но он знает одного, я знаю другого человека. Он знакомит со своими знакомыми, я – со своими. Получается, что ты через третьего человека выходишь на контакт с потенциальным клиентом. В этом и заключается польза подобных форумов.

– Если раньше мы знали ситуацию сельского хозяйства поверхностно, то здесь, на форуме, увидели полноценную картину происходящего, – отмечает Эмиль Исаев, менеджер по продажам компании Agroleasing LTD (поставки сельхозтехники, Кыргызстан). – Где-то есть проблемы, чего-то не хватает. Сопоставляя все эти данные, можно обрисовать ситуацию уже полностью. И посредством новых интересных предложений и проектов, прозвучавших на форуме, думаю, сельское хозяйство в дальнейшем выйдет из того состояния, в котором оно сейчас находится. Надеюсь, проекты не останутся просто на словах, а будет их дальнейшая реализация. Я, как житель Кыргызстана, верю, что наша страна станет инвестиционно привлекательной. А мы в свою очередь должны прилагать все усилия для развития не только сельского хозяйства, но и всей страны.

– Представители многих фирм нашли себе подходящие варианты. Я очень рада, что тоже нашла себе компаньона по поставке сырья. Мы собирались в Джети-Огуз, а Джети-Огуз сам приехал на форум, – с улыбкой говорит Дамира Буканчиева, генеральный директор ОсОО «Токмок плодово-овощ». – Думаю, мы будем с ним сотрудничать, у него есть база для сырья, а у нас – хорошая база для производства.

Компаньоном токмакского предприятия стал Медербек Базеков – генеральный директор ОсОО «Щербет» (Исык-Кульская область, Джети-Огузский район).

– Эти встречи были полезными. Нужно продолжать проводить их, желательно с большим количеством представителей руководства страны. Так как есть очень много вопросов. Например, нам, переработчикам, не дают кредиты. Дают только фермерам. А их продукция должна же где-то перерабатываться. А получается так, что у нас нет средств выкупить у них продукцию. Должна же быть цепочка. И хотя мне не удалось найти инвестора на оборудование для моей сырьевой базы, так как оно в шатком состоянии, я нашел партнера, – рассказал нам Медербек Базеков.



Дмитрий Гуйо



Виктор Вольф



Эмиль Исаев

Агропромышленный инвестиционный форум стал отличной платформой для знакомства с потенциалом агроперерабатывающего сектора Кыргызстана, удачным местом для презентации проектов и услуг потенциальным клиентам, местом для заключения реальных сделок. Надеемся, что налаженные во время форума контакты с представителями иностранных компаний дадут ожидаемые результаты и внесут вклад в будущее развитие сельского хозяйства страны.

Текст: Бермет КАСЫМБЕК кызы
Фото: Татьяна Козаченко

ФИРМЫ – ФАНТОМЫ



Законодательство республики о банкротстве требует радикального пересмотра



Узаконенное воровство. Примерно так можно охарактеризовать положение, создавшееся вокруг Закона «О банкротстве (несостоятельности)». Напомним читателям, что данный документ был принят в 2002 году, то есть ровно 10 лет назад. Тогда основными неплательщиками налогов считались крупные предприятия – разорившиеся либо приостановившие свою деятельность в ходе процесса приватизации. Сегодня ситуация изменилась. Департамент по банкротству в основном имеет дело с малым и средним бизнесом – хозяйствующими субъектами, признанными судом «отсутствующими должниками».

Подобные компании-призраки давно прекратили свою деятельность. У них нет ни активов, ни денег. Местонахождение их руководителей установить не удается. Между тем зарегистрированные в налоговой службе и Соцфонде предприятия никто не закрывал, они числятся «живыми». Ежемесячно подаются отчеты в налоговые инспекции с нулевым вариантом прибыли, а специальные администраторы, назначенные государством, не имеют права закрыть этот бизнес и призвать к ответу горе-руководителей, изобретающих хитроумные схемы увода средств за границу.

Из кредиторов в суды обращаются чаще всего Соцфонд и налоговика – с инициативой объявить безнадежное предприятие банкротом и назначить представителя, чтобы приступить к

исполнению соответствующих процедур, предусмотренных законодательством. Назначаемые спецадминистраторы являются предпринимателями, имеющими лицензию. Они делают работу, которая оплачивается из фонда Департамента по делам банкротства, то есть государством из средств налогоплательщиков.

Возникает вопрос: если судебные дела не закрываются годами, а бумаги по отчетам лежат на боку фирм, неплатежеспособность которых очевидна, кочуют из года в год, зачем и без того небогатый бюджет страны тратить столь нерационально? Пускай инициаторы банкротства сами оплачивают работу спецадминистраторов. Это и логично, и справедливо.

По состоянию на начало этого года в процессе банкротства числились 294 должника, из них 80% от-

сутствуют, или же у компаний нет никаких ликвидных активов. Практика показывает, что в подавляющем большинстве случаев имущество и денежные средства в процессе банкротства так и не удается выявить. Обращение спецадминистраторов в органы, регистрирующие права собственности, а также в коммерческие банки с целью наложить арест на расчетные счета должников не дают результата.

Можно предположить, что налоговика и Соцфонд ведут непонятную игру в поддавки. Десятилетиями не получая никаких средств от неработающих предприятий, они продолжают из года в год начислять им пени и штрафы, демонстрируя бурную деятельность. Классический тому пример – акционерная компания «Жибек Жолу» по выпуску детского питания. Она расположена в

Джалал-Абадской области и «стоит на приколе» целых 15 лет. Технологии и оборудование предприятия морально и технически устарели. Если в свое время правительство потратило на их приобретение 1,5 миллиарда сомов, то сегодня им красная цена – 15 миллионов сомов.

Тем не менее никто из основных кредиторов не торопится инициировать банкротство. Очевидно, что существующие в нашей стране процедуры инициирования финансовой несостоятельности предприятий требуют незамедлительных реформ.

На очередном заседании межведомственной рабочей группы по внесению изменений и дополнений в нормативно-правовые акты, регулирующие процедуры банкротства, обсуждались насущные проблемы сокращения количества безнадежных должников, усиления ответственности руководителей предприятий-призраков, а также оплаты вознаграждения специальным администраторам. Ситуация действительно абсурдная: не получая налогов, не пополняя внебюджетными средствами различные фонды, государство при этом регулярно отстегивает энную сумму на ликвидацию «мертвых душ».

Члены комиссии собрались на этот раз в Министерстве экономики и антимонопольной политики. На заседание были приглашены представители гражданского общества, ряда министерств, НПО, предпринимателей.

– Ежегодно банкротами становятся около ста предприятий и фирм, – сообщил директор Департамента по делам банкротства Болсунбек Казаков. – Часто руководители этих предприятий являются иностранными гражданами, которые после развала бизнеса благополучно отбывают к себе на родину. Их невозможно привлечь к ответственности. Нам необходимо вести учет не банкротства, а предупреждать его, закрепив этот постулат на законодательном уровне.

Стремясь повысить международный рейтинг страны в категории «Легкость ведения бизнеса», наша страна перегнула палку. В Кыргызстане очень просто открыть предприятие. Достаточно иметь на счету 100 сомов, зарегистрироваться в Минюсте тоже не проблема. Там хоть и проверяют информацию о будущем владельце компании, но даже не требуют предъявить паспорт. Достаточно показать копию документа, удостоверяющего личность.

При пересечении границы с соседним Казахстаном наши пограничники не интересуются, сколько «хвостов» оставил за собой иностранный предприниматель, кому должен, не заведено ли против него уголовное дело. Попробуй-ка проехать таким образом в Казахстан или Россию! Не получится. Там существуют «черные» списки должников: пока не погасишь долги кредиторам, за кордон никто не выпустит.

Согласно законодательству, должник считается отсутствующим, если он фактически прекратил свою деятельность, к тому же нет физических лиц – индивидуальных предпринимателей или членов советов директоров, правления – без которых предприятие не может функционировать. Еще один нюанс: розыск владельцев зарегистрированной собственности соответствующие службы обязаны вести не менее 6 месяцев.

Говорят, что подобный список неблагополучных предприятий и их руководителей есть в МВД, но таможенной службе он не известен. А между тем долги фирм-призраков продол-



жают накапливаться, а судебные исполнители не могут их погасить. Пытались увеличить уставный капитал вновь открываемого предприятия. Ничего не выиграли. Изобретатели хитроумных схем и здесь нашли выход. Не нарушая законодательства, переводят ликвидные активы на подставных лиц или себя, любимых, и уезжают за границу.

Болсунбек Казаков уверен: необходим анализ финансового и экономического состояния предприятия после его ликвидации как юридического лица, то есть деления на «хорошие» активы и убыточные. Тогда выяснится эффективность банкротства. Ведь в Департаменте по банкротству заинтересованы, чтобы предприятие выжило, продолжало работать, отчисляло налоги в казну и средства в Соцфонд.

– Больше внимания следует уделять профилактике, – подвел итог Казаков, – и меры эти должны носить комплексный характер. Необходимо также предусмотреть строгую ответственность должностных лиц.

Слова правильные. Только будут ли они воплощены в реальность? Будем на это надеяться.

Текст: Галина ЛУНЕВА
Фото из Интернета



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



Качество – главная цель

Какими отличительными чертами обладает успешная компания? В первую очередь, выпуском качественной продукции и постоянным совершенствованием в целях удовлетворения запросов клиентов. Этим признакам в полной мере соответствуют ОсОО «Кыргыз Алко Трейд» и дистрибьюторская компания «Ак-Каз». 12–15 сентября эти компании приняли участие в 8-й Международной выставке-ярмарке «АгроПродЭкспо-2012».



Хорошей и, безусловно, полезной традицией экономической жизни Кыргызстана стало ежегодное проведение выставки-ярмарки предприятий агропромышленного комплекса, перерабатывающей и пищевой промышленности «АгроПродЭкспо». В этом году она была проведена в восьмой раз. Более 50 компаний-участниц выставки представили свою продукцию во Дворце спорта имени Кожомкула. Стоит отметить, что мероприятие стало действительно международным: свой товар продемонстрировали не только бизнесмены из разных регионов нашей страны, но и гости из России, Украины, Китая, Казахстана и ряда других государств. И это, безусловно, является огромным плюсом. Ведь выставка – отличная воз-

можность установить новые деловые связи, наладить и укрепить партнерские отношения с коллегами из других стран, а также расширить рынок сбыта своей продукции.

Отличительная особенность участников выставки-ярмарки «АгроПродЭкспо-2012» – это высокое качество выпускаемой продукции. Ведь показать свой товар, как говорится, лицом, отважится не каждый. Это под силу только кампаниям с проверенной временем репутацией и большим опытом работы. Под эти критерии полностью подходит компании «Кыргыз Алко Трейд» и «Ак-Каз», ставшие одними из участниц «АгроПродЭкспо-2012».

Внимание посетителей выставки сразу привлекал красочный стенд компаний, демонстрирующий весь

спектр производимой продукции. Но насладиться ею можно было не только визуально. Все желающие могли продегустировать и оценить продукцию. Впрочем, на этом сюрпризы не закончились. Но об этом чуть позже. Пока расскажем о самой компании.

Дистрибьюторская компания «Ак-Каз» совместно с производственным заводом «Кыргыз Алко Трейд» выпускают водочную продукцию, за относительно короткий промежуток времени ставшую известной во всем Кыргызстане. По словам генерального директора ОсОО «Кыргыз Алко Трейд» Таалайбека Токтогонова, в своей работе компания основывается на передовом опыте ведущих мировых производителей водочной продукции. Вместе с тем используются и старинные народ-



того, своим качеством продукция обязана использованию умягченной воды, лучшего зернового спирта «Альфа» и «Люкс» и уникальной системе очистки воды. Все это позволяет создать продукцию безупречного качества. Подтверждением этому стали многочисленные награды. Среди них – золотые медали на выставках-ярмарках «АгроПродЭкспо-2009», «Кыргызстан-2010», «Кыргызстан-2011» и «Кыргызстан-2012». Главное – не количество, а качество. Таков основной девиз производителя.

Неудивительно, что стенд компаний «Ак-Каз» и «Кыргыз Алко Трейд» привлек внимание посетителей выставки «АгроПродЭкспо-2012». Симпатичные девушки, представлявшие продукцию, не успевали рассказывать всем желающим о ее преимуществах. Впрочем, это было не обязательно: гости могли сами убедиться в качестве алкогольной продукции.

Однако внимание посетителей привлек не только ярко оформленный, креативный стенд. Перед ними выступили профессиональные бармены, а также танцевальные группы Wake Up и «Ритм», исполнившие зажигательные танцы в стиле «брейк-данс» и степ. Танцоры продемонстрировали невероятную гибкость и чувство ритма.

Справедливости ради надо отметить, что эти выступления стали еще одной отличительной чертой компаний «Ак-Каз» и «Кыргыз Алко Трейд». Они продемонстрировали, что с креативом и оригинальностью у них все в порядке. А это значит, что эти компании будут радовать кыргызстанцев новой и, главное, качественной продукцией.

Поэтому получение компаниями «Ак-Каз» и «Кыргыз Алко Трейд» золотых медалей (за водку «Бешбармак» и «Экстра») международной выставки-ярмарки и диплома за оригинальное представление продукции стало ожидаемой и справедливой оценкой их продукции.

Текст: Сыргак КОЖОМКУЛОВ
Фото: Татьяна Козаченко

ные рецепты. Результатом стал выпуск алкогольной продукции, соответствующей самым высоким стандартам качества и вкусу потребителей.

ОсОО «Кыргыз Алко Трейд» является относительно молодым предприятием. Оно вышло на рынок Кыргызстана в 2010 году и было основано на материально-технической базе ОсОО «Кара-Балта арагы». Завод по производству алкогольной продукции был построен в 1994 году с использованием новейших технологий того времени. ОсОО «Кыргыз Алко Трейд» продолжает лучшие традиции своего предшественника и зарекомендовало себя на рынке выпуском высококачественной водки в боль-

шом ассортименте. Среди них – продукция класса Супер Премиум («Бешбармак», «Парламент», «Президент», «Ice», «Русский Шик» и др.), Премиум («Булька», «Живое озеро», «Кабылан» и др.), Мидл («Спецзаказ», «Вершина», «Горное озеро», и др.), Масс Маркет («Ак-Каз», «Душевная», «Сабантуй» и др.). Другими словами, продукция рассчитана на разнообразный, в том числе самый взыскательный вкус и на покупателей с различными доходами.

Отличительной чертой «Ак-Каз» и «Кыргыз Алко Трейд» является строгий контроль над производственным процессом, высокая квалификация специалистов компании, а также современное оборудование. Кроме



Кубаныч СЕРКЕБАЕВ: «Главное – это качество и здоровье потребителя»

Найти разумный баланс между ценой и качеством – задача любого серьезного бизнесмена, думающего не только о краткосрочной прибыли, но и об авторитете своей компании. Пример такого баланса вот уже много лет демонстрирует компания «Баркад», производящая полуфабрикаты, колбасные изделия и деликатесы. «Деловой собеседник» встретился с генеральным директором компании Кубанычем СЕРКЕБАЕВЫМ. Какие планы есть у «Баркада»? Какими принципами руководствуется компания? Можно ли доверять ее продукции? Эти и другие вопросы стали темами нашей беседы.

– Кубаныч Исакунович, «Баркад» находится на рынке больше десяти лет. Не каждая компания в Кыргызстане может похвастать подобным долголетием. Как вам удалось все это время «держать марку» и оставаться на плаву?

– Изначально мы не ставили перед собой цель получить сиюминутную выгоду. Мы ориентировались на качество продукции, а также постоянно вкладывали силы и средства в обучение сотрудников. Поэтому секрет долгого нахождения компании на рынке Кыргызстана заключается в нашей стратегии. Ее главный смысл – не краткосрочная прибыль, а прочное закрепление на долгие годы. Наша философия такова, что компания должна пережить всех нас и достаться нашим детям и внукам.

– Как известно, потребителям угодить непросто. У каждого человека – свои вкусы, свои предпочтения. Как вы узнаете, что именно нужно покупателям?

– В первую очередь мы стараемся представить самих себя в роли покупателей. Только так можно понять, что нужно людям, чего хотят клиенты. Конечно, это очень непростая задача. Однако я постоянно напоминаю об этом нашим сотрудникам: «Что бы ты хотел сам, лично?». При этом мы проигрываем разные ситуации. Например, пришел человек вечером домой с работы. Что можно ему предложить? Или собираетесь звать гостей. Что приготовить в этом случае? Так мы и подбираем ассортимент. Наша цель – максимально приблизить вкусовые качества продукции к традициям домашней кухни. Признаюсь, что это не так легко. Промышленное производство тех же пельменей сильно отличается от их домашней лепки. Но мы поставили перед собой цель – и стремимся к ней.

– Одной из отличительных черт компании «Баркад» является то, что продукция производится из натурального сырья, без добавления ставших традиционными добавок вроде сои. Вы не собираетесь отказываться от этого принципа?

– Ни в коем случае. Дело в том, что с самого начала работы нашей компании мы стремились занять свой сегмент на рынке. На дворе сейчас не 90-е годы, ассортимент пищевых продуктов очень велик, велика и конкуренция. Мы долго думали над собственным позиционированием, проводили внутренние семинары, привлекали экспертов



из-за рубежа. И в итоге пришли к выводу, что единственная возможность занять свою нишу на рынке – это выпускать качественную, без каких бы то ни было добавок продукцию. Я не могу сказать, что соя – это опасный для жизни продукт. Но его добавляют для удешевления продукции. Так же, как, к примеру, крахмал. Мы отказались от этого. На сегодняшний день я могу сказать, что мы сделали правильный выбор. У нас есть свой покупатель, благодарный, ценящий качество нашей продукции.

– Ваша компания делает ставку на вакуумную упаковку. С чем это связано?

– В первую очередь с вопросами безопасности пищи. Думаю, не стоит объяснять, почему та же колбаса в натуральной оболочке не является стерильной. Пока продукция дойдет до торговых точек, она перевозится, контактирует с грязными ящиками, багажниками, прилавками. Соблюдать даже относительную чистоту получается далеко не всегда. Преимущество вакуумной упаковки – что продукт доносится до покупателя в том виде, в котором он был произведен. Качество для нас стоит на первом месте. Для компании, которая вышла на рынок с серьезными намерениями, иначе и быть не может. Конечно, прибыль – это тоже немаловажный фактор, но стремление к ней не должно быть в ущерб качеству.

– Другими словами, приоритетом компании является безопасность и качество?

– Наш основной принцип – это пищевая безопасность и здоровье потребителя. Мы неоднократно проходили процедуры сертификации, в том числе международной – по системе НАССР. Благодаря внедрению внутренней кодировки мы постоянно отслеживаем поставки – кто поставил, какого числа... Если от потребителя поступила жалоба – специальная группа отреагирует незамедлительно. Помимо обязательных проверок, которые проводит санэпидстанция, мы заключили с ней дополнительный договор и сами, добровольно, согласно графику берем пробы и передаем материалы для анализов в лабораторию санэпидстанции. Сырье проверяется ветеринарами на соответствие всем требованиям. По нашей просьбе ветеринарная служба работает непосредственно с поставщиками. Время от времени мы собираем поставщиков, обучаем их правилам безопасной транспортировки, хранения мяса.



– Расскажите, пожалуйста, об оборудовании, которое применяется в «Баркаде». Вы используете западные технологии?

– С самого начала мы закупили западное оборудование и привлекли западных специалистов, чтобы они помогли нам выработать свой вкус. Это касается и замороженных полуфабрикатов, и колбасных изделий. Мы старались привлечь профессиональных технологов из тех стран, где давно налажено производство подобной продукции, где эти продукты являются традиционными. В связи с этим мы работали со специалистами из Германии, Голландии и Италии. Сотрудничество с зарубежными технологами продолжается и сейчас. Недавно нам помогли освоить производство грильных колбасок – очень удобного продукта для дома и для пикников. Над ним не надо долго колдовать: поджарил – и готово. Кроме того, сейчас мы налаживаем производство деликатесов, хотим поднять его до очень качественного уровня.

– Но ведь качество означает удорожание продукта. Получается, что многие потенциальные клиенты не попробуют вашей продукции из-за ее дороговизны?

– Повышение качества вовсе не всегда означает резкий рост стоимости продуктов. Мы стараемся удерживать цены снижением накладных расходов. Я имею в виду снижение

потерь, оптимизацию управления. Недавно, при поддержке германского центра GIZ, наши сотрудники прошли полугодовое обучение по программе Кайдзен – бережливое производство. Также мы стараемся следовать опыту корпорации «Тойота» по снижению потерь. В связи с этим большое внимание уделяется планированию, логистике. Например, произвели больше продукции, чем можем продать, завезли больше сырья, чем нужно – это тоже потери. Мы стараемся их минимизировать и за счет этого удерживать цены. Для этой же цели «Баркад» ориентируется на более глубокую переработку мясного сырья.

– Кстати, о сырье. Вы используете сырье отечественного производства?

– В основном – да, за исключением некоторых ингредиентов. Муку нам поставляют «Акун», мясо к нам поступает из Нарынской области, картофель – с Иссык-Кульской области, лук – с Чуйской области. У «Баркада» заключены контракты с местными сельхозпроизводителями.

– Как у любой крупной компании, у «Баркада» наверняка есть краткосрочные и долгосрочные планы. Поделитесь ими с нашими читателями.

– Сейчас у нас готовится программа по расширению производства. Также расширится ассортимент выпускаемой продукции. Например, мы собираемся производить супы. Сотрудники прошли курс обучения у специалистов, мы выработали бренд, ждем лишь установки оборудования. В общем, вооружаемся техникой и знаниями. Данная продукция, без сомнения, придется по вкусу многим жителям нашей республики. Собираемся пройти международную сертификацию по ISO22000. Планируем выпускать продукцию «Халал». На данный момент мы не можем обеспечить все требования, которые предъявляются к продукции «Халал». Но работа идет. Мы хотим запустить весь необходимый цикл – начиная с убоя скота. Это все в наших краткосрочных планах.

Если затрагивать долгосрочные планы – то мы хотим инвестировать в производство говядины. Я имел возможность увидеть, как это поставлено в Голландии, Испании. Красота!!! И это нужно воплотить у нас в Кыргызстане!

– Спасибо за интересную беседу!

Беседовал Сергей КОЖЕМЯКИН

Фото: Татьяна Козаченко

НАССР (англ. Hazard Analysis and Critical Control Points – «анализ рисков и критические точки контроля») – это система управления безопасностью пищевых продуктов, которая обеспечивает контроль на абсолютно всех этапах пищевой цепочки, в любой точке производственного процесса, а также хранения и реализации продукции, где существует вероятность возникновения опасной ситуации. Для внедрения системы НАССР производители обязаны не только исследовать свой собственный продукт и методы производства, но и применять эту систему и ее требования к поставщикам сырья, вспомогательным материалам, а также системе оптовой и розничной торговли.

КУМТОР: мифы и реалии, мнения и размышления

Кумтор всегда будет находиться в центре внимания общества. За все эти годы в чем только ни обвиняли инвесторов! Как говорится: «Семь бед – один ответ». Не так давно в обществе заговорили о том, что канадцы специально приостановили производство. В начале года руководство компании действительно объявило о снижении запланированных ранее объемов добычи, что непосредственно отразилось на ВВП страны. А осенью правительство уходит в отставку за низкие показатели в экономике. Есть ли связь между этими событиями? Может ли компания влиять на политическую ситуацию в стране? Правомерно ли, если в будущем кто-то попытается обвинить ее в этом? Об этом мы спросили у экспертов.

Токтогул КАКЧЕКЕЕВ: «Искать грани на скорлупе яйца – пустая трата времени»



Политолог, эксперт по вопросам безопасности Токтогул Какчекеев заверяет, что искать то, чего нет на самом деле, занятие бессмысленное: «В связи со сложившейся ситуацией в стране могут появиться различные мнения, суждения и предположения, в том числе и о возможной связи между событиями – снижением объема добычи золота на руднике Кумтор и отставкой правительства. Но в действительности отставка

правительства является следствием борьбы между политическими группировками.

Нам необходимо понимать, что страной должны управлять серьезные люди, которые отстаивали бы интересы государства, а не отдельных групп лиц или партий. У нас же развернулась бескомпромиссная борьба за власть и интересы партий, иначе как можно понять тот факт, что буквально до этого депутаты почти единогласно признали отчет правительства удовлетворительным, а спустя два месяца инициировали отставку правительства?

Безусловно, уменьшение объемов добычи на руднике Кумтор не могло не отразиться на бюджете страны, но мы должны отдавать себе отчет в том, что постоянное вмешательство в работу частного предприятия также отрицательно сказывается на деятельности самой компании.

Если сравнить стоимость акции компании в прошлом и в этом году, то мы видим, что эта разница ощутимая. Печально то, что наше правительство не смогло рационально использовать имеющиеся у нас активы в «Центерре». Ведь наша доля совсем недавно оценивалась в более полутора миллиарда долларов США, а сегодня этот актив стоит уже чуть больше полумиллиона. Мы потеряли почти один миллиард долларов США, при этом у нас огромная «дыра» в бюджете, которую не могут залатать. А сколько проектов простаивает из-за отсутствия финансов? А мы

так бездарно распорядились этим активом, и за это никто не несет ответственности. Вот тема для серьезного обсуждения и исследования. А депутаты продолжают создавать различные комиссии в поисках того, чего нет на самом деле. Что это? Демонстрация бурной деятельности? Отстаивание интересов народа?»

Азамат АТТОКУРОВ: «Личные амбиции не должны быть выше государственных интересов»

Независимый эксперт по государственному управлению Азамат Аткуров считает, что решения нужно принимать в соответствии с законодательством страны и уходить от популизма: «Безусловно, Кумтор, обладая огромным потенциалом, влияет на внутривнутриполитические и экономические процессы, происходящие в нашей стране. Но это влияние связано с тем, что доля компании в ВВП страны составляет порядка 10–12%. Нам необходимо увеличить ВВП как минимум в два раза, чтобы доля Кумтора была меньше 5%, возможности для этого есть, и они вполне реальные, но необходимо сильное желание реализовать этот потенциал. В этом случае воздействие Кумтора на бюджет страны будет менее заметным.



Рынок – сложный механизм, где бизнесу приходится искусно лавировать, чтобы оставаться на плаву и развиваться. Нередки случаи, когда цены на биржах идут вниз. В такие моменты многие компании «придерживают» произведенную продукцию, чтобы не упустить выгоду. Соответственно, и Кумтор должен соблюдать законы рынка и бизнеса, но это означает уменьшение выплат в бюджет государства, что незамедлительно повышает активность «друзей» компании, которые не устают обвинять ее во всех грехах.

Изобретательности нам не занимать. В чем только их ни обвиняли, но компания работает очень аккуратно, соблюдает международные стандарты, обеспечивая высокую безопасность труда.

Ежегодно депутаты создают комиссии по проверке деятельности компании, если проследить за котировками акций «Центерры» на международных биржах, то в такие периоды идет резкий спад. Создается впечатление, что это намеренные действия, направленные на то, чтобы скупить по сходной цене акции компании, потому что, сколько бы ни было комиссий и обвинений, в итоге все они не получили никаких подтверждений.

Государство часто занимается непрофильной деятельностью. Что оно должно делать? Обеспечивать безопасность, правопорядок и законность. Но наши депутаты создают комиссии, чтобы проверить воздействие деятельности компании на окружающую среду. Парадокс! На мой взгляд, этим должны заниматься экологи, а не депутаты. Везде должен быть профессиональный подход.

Кумтор ежегодно проверяют аудиторы, которые имеют международные сертификаты соответствия на право проведения подобных инспекций. Аудиторы проверяют

как финансовое состояние дел, так и экологическое воздействие производства на окружающую среду. Поверьте, акционеры «Центерры» не меньше нашего заинтересованы в том, чтобы вся деятельность компании была прозрачной и в рамках законодательства, иначе они сильно рискуют своими вложениями. А это серьезный аргумент в пользу соблюдения всех пунктов соглашения.

На этом фоне вообще нет смысла в поиске международной компании с хорошей репутацией, которая провела бы проверку Кумтора. Ведь это потребует немалых средств, которые у нас и так в большом дефиците, при этом их отчеты, полагаю, мало чем будут отличаться от тех, которые представляются акционерам после проверки аудиторов.

Поэтому с полной уверенностью могу сказать, что ни Кумтор, ни экономические показатели не являются причинами отставки правительства. Причины заключаются в амбициях наших политиков. Просто партии «Ата Мекен», «Ар-Намыс» и Омурбек Бабанов «не договорились» по отдельным вопросам, что и привело к распаду коалиционного большинства и отставке правительства.

В работе предшествующего правительства было немало положительных моментов, но были допущены и ошибки. На мой взгляд, в критический момент дефицита бюджета необходимо было «сжаться», ввести экономии везде и всюду, где это возможно, но это не было сделано. Напротив, оно пошло на поводу популистских решений. Конечно, еще задолго до Бабанова была заложена основа дефицита, когда правительство подняло заработную плату бюджетникам почти в два раза, но доходная часть бюджета не увеличилась. Поэтому у нас такой большой дефицит, и, как ни печально, это тенденция будет сохраняться.

По моему мнению, правительству Бабанова нужно было жестко принять решения, когда начинались перекрытие дорог и забастовка на руднике Кумтор в соответствии с законами Кыргызстана. Однако этого не было сделано. Мы за последние годы и так «распугали» инвесторов. Наступила пора, когда их нужно брать под надежную охрану, чтобы им не мешали работать и развиваться.

К сожалению, у нас все так тесно переплелось: личные амбиции, политика и бизнес, что все это является серьезным тормозом для поступательного движения вперед».

Орозбек ДУЙШЕЕВ: «Кадровая политика – корень всех бед в отрасли»

Президент Ассоциации горнопромышленников и геологов Кыргызской Республики Орозбек Дуйшеев заявил, что несоответствие управленческих кадров требованиям компаний горнодобывающей отрасли является причиной того, что в обществе сложились непростые отношения между местным населением и добывающими компаниями: «В советский период наша республика была ведущей в регионе по производству товаров и продуктов на душу населения. Работали крупные заводы и фабрики, но с распадом СССР все эти промышленные объекты перестали действовать. Неумелое управление страной привело к тому, что эти производственные мощности были разобраны и проданы на металлолом. Промышленность была практически уничтожена, что отразилось на наших экономических показателях. Если в свое время мы опережали ближайших соседей по показателям производства на душу населения в 2–3 раза, то на сегодняшний день мы отстаем от них в десятки раз. Вот вам реальная картина действительности.



В настоящее время мы не располагаем необходимыми технологическими, финансовыми и интеллектуальными ресурсами для того, чтобы восстановить все эти объекты. К тому же мы давно уже потеряли свою нишу на рынке, поэтому надежды на возобновление когда-то былой производственной мощи практически не остается.

Единственная возможность – это то, что мы располагаем богатыми залежами полезных ископаемых, которые вызывают интерес у потенциальных инвесторов, но для этого должна быть четкая государственная политика по развитию горнодобывающей отрасли.

За годы независимости были предприняты попытки что-то изменить, но, как ни странно, при создании многочисленных комиссий в их состав ни разу не включали специалистов горного дела. Посмотрите, кто управляет отраслью! Кто угодно, только не горный инженер. Наша отрасль специфическая и не терпит дилетанства. Возможно, поэтому у нас столько проблем и нерешенных вопросов в отрасли, что привлекательность инвестиционного климата с каждым годом только ухудшается

Последние события тому прямое подтверждение. Если вы помните, то организованный аукцион был сорван, что никак не добавляет имиджа для нашей страны. Что это? Бессилие государства или верховенство анархии? Сама формулировка была неправильной, тяжело объяснить простым гражданам, что аукцион предполагал выдачу лицензий, а не продажу месторождений.

Теперь мы все внимательно «следуем» за деятельностью Кумтора, чтобы найти, в чем их можно было бы обвинить. Естественно, если есть нарушения, то никаких претензий по поводу пристального внимания не должно быть. Но нередки случаи, когда эти нарушения в большей части надуманны.

Никакой связи между вышеуказанными событиями я не вижу. Напротив, бесконечные проверки и попытки в чем-то обвинить инвесторов мешают реализации планов самой компании. Вы помните, когда начался митинг на руднике, то правительство не приняло жесткой позиции по отношению к митингующим. Ведь в соответствии с законодательством работники из своих доходов должны оплачивать социальные отчисления, но они пытались переложить их на плечи компании. У правительства был выбор: либо следовать букве закона, либо пойти на популистское решение, заигрывая с электоратом. К сожалению, наше правительство выбрало последнее.

В итоге десять дней простоя, хотя специфика отрасли не позволяет простаивать даже один час. Много это или мало? Необходимо добавить сюда еще дней двадцать, которые нужны для преодоления только последствий этих десяти дней простоя. В результате компания потеряла один месяц. За это время ледник приблизился на достаточно опасное расстояние, разработка данного участка становилось рискованной. Компания во избежание угрозы для жизни и здоровья своих сотрудников была вынуждена передислоцироваться на другой участок карьера, где содержание золота в руде меньше. Вот действительная причина того, почему были уменьшены объемы добычи в этом году. Горнодобывающая отрасль может стать локомотивом всей экономики КР, и для этого не нужно искать много инвесторов. Для нашей страны достаточно 2-3 крупные компании, которые бы инвестировали в технологические и финансовые ресурсы, чтобы наша экономика получила резкий скачок. При этом одна компания уже давно и успешно работает – это «Центерра», которая на сегодняшний день входит в список двадцати крупных золотодобытчиков мира.

Я не сторонник того, чтобы политизировать деятельность компании, связывать ее с событиями, происходящими в политической жизни страны. Уменьшение объемов добычи на Кумторе имеет свои объективные причины, а отставка правительства другие».

Беседовал Ислам ЖОЛДОШЕВ
Фото из личных архивов собеседников

КОГДА ЖЕ ТЫ НАЧНЕШЬ ЛОВИТЬСЯ, РЫБКА?



Находясь за тысячи километров от побережья океанов, фактически в центре Евразии, Кыргызстан тем не менее не обделен водными ресурсами. Почти 2 тысячи озер, десятки тысяч рек и речушек – все это наша страна. Площадь водной поверхности в Кыргызстане составляет около 7 тысяч квадратных километров. Для внутриматериковой страны это не так уж и мало. Как будто сама природа сказала нам: пользуйтесь этим даром! Однако, как показывает практика, грамотно использовать водные ресурсы мы не умеем. И дело не только в огромном гидроэнергетическом потенциале. Водные ресурсы – это еще и возможность развития рыбного хозяйства. К сожалению, рыбноводство Кыргызстана до сих пор не может выйти из глубокого кризиса. А ведь потенциал развития отрасли есть, и немалый.

Начать следует с того, что производство и потребление рыбы и рыбопродуктов в Кыргызстане в последние два десятилетия катастрофически сократилось. И это при том, что мы собственными силами можем если не полностью, то в достаточной степени обеспечивать собственные потребности. Между тем в рыбе содержится масса веществ, необходимых человеческому организму, – белки, фосфор, йод (дефицит которого очень остро чувствуется в нашей горной республике). В советское время рыбное хозяйство было одним из наиболее доходных и бурно развивающихся в экономике страны. Во всех регионах республики действовали рыбозаводы и рыбхозы. Денег на это не жалели. Яркий тому пример – озеро Сон-Куль. До 1959 года, когда начались работы по акклиматизации, рыба здесь не водилась. Однако уже менее чем через два десятилетия, в 1977-м, на озере начался промысловый лов рыбы, достигший почти 100 тонн. Общий же улов рыбы в Кыргызстане к 1990 году составил 1300 тонн.

Рыночные реформы нанесли по рыбному хозяйству республики тяжелейший, практически смертельный удар. Государство почти полностью ушло из этой отрасли, оставив ее на попечение мелких частных хозяйств и браконьеров. Результат не заставил себя ждать. За двадцать лет материально-техническая база была частично разворована, частично – пришла в негодность. Планомерная и организованная работа по воспроизводству рыбных запасов, которой прежде ведало Управление рыбного хозяйства Киргиз-

ской ССР, фактически была свернута. Количество рыбы в Иссык-Куле сократилось в десять раз, в Сон-Куле – вчетверо. Работа по разведению и лову рыбы на многих водохранилищах и прудах и вовсе прекратилась.

Ученые бьют тревогу. По их мнению, ситуацию в рыбной промышленности можно смело охарактеризовать как критическую. Большая часть кыргызстанцев, занимающихся разведением рыбы, подходят к этому вопросу по принципу: «Авось получится!». А ведь рыбноводство – это сфера, требующая знаний и научного подхода. Где и как правильно разводить рыбу? Чем ее кормить? Какие виды предпочтительнее? К сожалению, далеко не все современные фермеры могут ответить на эти вопросы, рассчитывая на мгновенную прибыль. Практически в зачаточном состоянии находится производство кормов и ветеринарные услуги. По словам специалистов, негативное влияние на состояние отрасли оказывают, помимо нерационального промысла, браконьерство и ухудшение материально-технической базы рыбхозов и рыбозаводов.

Об этом, кстати, говорилось еще несколько лет назад в научном сборнике Национальной академии наук «Биосферные территории Центральной Азии как природное наследие-2009». Его авторы отмечали, что резкий спад объемов производства в стране рыбной продукции с начала 1993 года привел к постепенному разрушению сложившейся ранее инфраструктуры рыбной отрасли. Однако воз, как говорится, и ныне там. Специалисты не услышали.

Цифры говорят сами за себя. Ежегодный улов сократился к 2004 году в сто (!) раз и составил 13 тонн. В последнее время показатели выросли до 374 тонн (в прошлом году), но все равно не дотягивают до показателей двадцатилетней давности. Заметно сократилось и потребление этого важного для человека продукта. Согласно данным Центра изучения общественного мнения «Эл-Пикир», кыргызстанцы потребляют рыбы и рыбной продукции значительно меньше рекомендуемой нормы. Академия медицинских наук России установила, что физиологическая норма составляет 23,7 кг в год, т.е. около 2 кг в месяц. Среднедушевое потребление рыбы в Кыргызстане вчетверо меньше этой нормы. Причина заключается главным образом в том, что продукцию приходится завозить из-за рубежа. Это автоматически повышает цену рыбы, которую мы видим на прилавках магазинов и рынков. В итоге подавляющее большинство наших граждан включить в свой рацион этот продукт не в состоянии. Не позволяют финансы. Даже самая простенькая рыба – лещ, карась, пелядь – не по карману многим жителям страны. Не говоря уже о форели и стерляди.

Сделать рыбопродукты дешевле, позволить людям хоть пару раз в месяц лакомиться ими могло бы восстановление рыбной отрасли в Кыргызстане. Об этом говорится постоянно, в том числе на самом высшем уровне. Только вот сколько-нибудь заметного изменения здесь так и не наблюдается. Все происходит по привычной схеме: принимаются законы и программы, СМИ сообщают о достойной восхищения заботе чиновников об экономике страны. А дальше – обычная волокита и неисполнение. В итоге правильные и хорошие слова так словами и остаются. Результат – нулевой.

Напомним, что еще в 2008 году правительство утвердило Программу развития рыбного хозяйства Кыргызской Республики на 2008–2012 годы. Ее целью является «достижение устойчивого функционирования рыбохозяйственного комплекса на основе сохранения, воспроизводства и рационального использования рыбных запасов, развития аквакультуры на внутренних водоемах страны, направленных на удовлетворение внутреннего спроса на рыбные товары, создание условий для успешного привлечения инвестиций для развития воспроизводительной базы рыбных ресурсов Кыргызской Республики и оптимизации структуры управления рыбохозяйственным комплексом».

Со времени принятия программы прошло четыре года. В этом году, собственно, она должна завершиться. Но достигнуты ли обозначенные в до-

кументе цели? Читаем о завершающем этапе программы: «Третий этап (2011-2012 годы) – период устойчивого развития – будет характеризоваться активным вложением инвестиций в развитие рыбного сектора. Предполагается, что развитие рыночной инфраструктуры рыбной отрасли будет стимулировать инвестиционную активность как внешних, так и внутренних инвесторов... Меры по развитию рыбного хозяйства позволят решить проблему занятости, обеспечить сохранение и создание новых рабочих мест. Продолжится работа по совершенствованию системы подготовки и переподготовки кадров в соответствии с потребностями рыбной отрасли в квалифицированных специалистах. Нарастивание уловов и объемов выпуска рыбной продукции, а также совершенное налоговое законодательство создадут объективные предпосылки для укрепления финансового положения рыбохозяйственных организаций».

К сожалению, большинство задач программы остались на бумаге. Конечно, негативную роль сыграли события 2010 года, реорганизация властных органов. Но списывать все на объективные причины нельзя. Большое значение имеют и субъективные факторы – низкая заинтересованность государства в возрождении рыбной промышленности. Факты лишь подтверждают, что в рыбной отрасли Кыргызстана по-прежнему масса проблем. Ежегодно в озера республики выпускаются миллионы мальков различных видов. Но из-за отсутствия системы контроля заметного увеличения численности рыб не происходит. По словам президента Ассоциации рыбоводов КР Ренада Досаева, ежедневно браконьерами на Иссык-Куле вылавливается 10 тонн чебака.

Получается, что Закон «О запрещении добычи, транспортировки, приобретения, реализации и вывоза особо ценных эндемичных видов рыб, обитающих в озерах Иссык-Куль и Сон-Куль» фактически не действует. Редкие рейды по поимке браконьеров погоды не делают. Практически полное уничтожение системы рыбоохраны (у инспекторов почти нет нормальной техники, да и кадров катастрофически не хватает) привело к тому, что любые одиночные акции являются абсурдными. В условиях, когда для многих

жителей Иссык-Кульской области (некоторые чиновники даже уточняют: каждый третий житель побережья озера занимается несанкционированным ловом редких пород рыб) ловля рыбы и последующая ее продажа – единственный способ выжить, одними запретительными мерами проблему не решить. Хорошей новостью можно считать создание в Биолого-почвенном институте Национальной академии наук новой научно-исследовательской лаборатории по рыболовству и рыбоводству. Однако сможет ли ее деятельность переломить тревожную тенденцию?

Такая масштабная и многогранная задача, как восстановление рыбной промышленности, требует не разовых акций, а планомерной и кропотливой работы. На увлеченности отдельных энтузиастов, как говорится, далеко не уедешь. Ремонт зданий и закупка оборудования, научные исследования и охрана рыбных запасов, постоянное воспроизводство рыбы – это под силу только государству. Отдельные частники с проблемой в масштабах всей страны не справятся. Об этом, кстати, упоминается и в цитированной нами Программе развития рыбного хозяйства Кыргызской Республики на 2008–2012 годы. Один из главных барьеров, препятствующих развитию рыбного хозяйства республики, в этом документе характеризуется следующим образом: «Отсутствие концептуального подхода к государственному управлению развитием рыбного хозяйства Кыргызской Республики». Далее в программе говорится о необходимости «формирования комплексного подхода к государственному управлению развитием рыбного хозяйства Кыргызской Республики, создания эффективной системы управления».

Будем надеяться, что рано или поздно обозначенные на бумаге цели станут реальностью. Но для этого нужна государственная воля и долгая кропотливая работа.

Текст: Сергей КОЖЕМЯКИН
Фото: Владимир Шестопапов



РЫБНЫЙ РЫНОК И ПОТРЕБЛЕНИЕ

1. Наиболее продаваемые виды рыбы (в процентах):



2. Предпочтения кыргызстанцев (в процентах, допускается несколько ответов):

Консервы	53,9
Живая рыба	35,9
Охлажденная рыба	25,1
Замороженная рыба	22,1
Соленая рыба	19,5
Копченая рыба	11,4
Маринованная рыба	5,7
Вяленая рыба	7,7
Кулинарные изделия	6,3
Маринованная рыба	5,7
Сушеная рыба	4,7
Икра	4,7
Филе, фарш	3,5
Морепродукты	1,8
Рыба спецразделки	1,2
Пресервы	1,0
Не покупают	1,0

3. Почему Вам нравится употреблять рыбную продукцию (в процентах, допускается несколько ответов)?

	В целом	Мужчины	Женщины
Дешевая	16,2	18,8	14,9
Полезная	93,2	93,7	92,9
Легко перевариваемая	36,0	37,0	35,5
Питательная	23,9	20,3	25,7
Доступная	10,4	8,7	11,3
Быстро готовящаяся	29,7	34,9	27,1
Не нравится	0,4	0,3	0,5

4. Частота покупок рыбной продукции:

	Бишкек	Чуйская область	Нарынская область	Иссык-Кульская область	Таласская область	Ошская область	Джалал-Абадская область	Баткенская область	В среднем по стране
1 раз в кол-во дней	21,9	23,9	38,6	19,4	15,5	30,4	18,5	27,4	24,3

Данные предоставлены Центром изучения общественного мнения «Эл-Пикир»

Кыргызстан – рай для выращивания рыбы

Мнение профессионалов

Климатические условия и водный потенциал Кыргызстана позволяют успешно развивать рыбное хозяйство, тем самым обеспечивая население качественной и доступной рыбой, а также организовать экспорт рыбной продукции за рубеж.

Ассоциация рыбных хозяйств Кыргызстана была организована в 2009 году и объединяет более 25 хозяйств, выращивающих рыбу различными методами. Президент ассоциации Ренад Абдулаевич Досаев считает, что водоемы и климат республики идеально подходят для выращивания как теплолюбивых видов рыб (карп, осетр), так и холодноводных (форель, сиг, пелядь).

К сожалению, на сегодняшний день большой объем местной рыбы поступает в продажу, будучи выловленной незаконным путем. Из-за действий браконьеров практически исчез исык-кульский чебак и осман, на грани исчезновения сиг и пелядь. Потребитель, купивший эту рыбу, неосознанно способствует развитию браконьерства и дальнейшему истреблению рыбы в водоемах.

Уже сейчас стоит задуматься о переходе от истребления к созиданию. Для этого необходимо увеличить количество фермерских рыбных хозяйств и развивать выращивание рыбы искусственным путем. Существует большое количество методов выращивания рыбы – от 1 тонны в бассейнах до 1000 тонн в садках.

На озере Иссык-Куль с 2005 года получил развитие садковый метод выращивания форели, который на сегодняшний день без ущерба для водоема дает до 60% производимой рыбы в Кыргызстане. Так, в результате совместного сотрудничества российской компании «Аквафонд-К» и кыргызской компании «Форель Иссык-Куля» впервые в 2011 году было получено более 100 тонн товарной рыбы, а также несколько тонн деликатесной красной икры форели.

Садковые хозяйства демонстрируют способность к дальнейшему развитию, увеличению объемов выращиваемой рыбы, привлечению инвестиций. Однако в связи с полным отсутствием государственной поддержки дальнейшего развития хозяйств под вопросом.

За последние годы во всех регионах нашей страны у населения возрастает интерес к рыбному бизнесу, но организация нового рыбного фермерского хозяйства требует определенных знаний и навыков. Под руководством компании «Аква Сервис» было построено и организовано более 10 рыбных хозяйств, которые успешно выращивают различные виды рыбы в садках, прудах, бассейнах. Компанией были разработаны различные схемы по выращиванию товарной рыбы. Благодаря деятельности компании «Аква Сервис» большинство хозяйств обеспечено качественным рыбопосадочным материалом (мальки форели, осетра, сига). Также для выращивания рыбы поставляются экологически чистые, высококачественные и эффективные корма для рыб и специализированное оборудование. Постоянно проводятся семинары с привлечением иностранных специалистов, ведутся консультации и обмен опытом с хозяйствами.

По мнению президента Ассоциации рыбных хозяйств Ренада Досаева, чем больше потребление рыбы населением, тем здоровее нация и крепче экономика страны. Для увеличения качественной и недорогой рыбной продукции необходимо развивать частные рыбные хозяйства, при этом грамотно используя климатические условия региона, а также применяя современные методы аквакультуры.

Ассоциация рыбных хозяйств приглашает к сотрудничеству всех заинтересованных в развитии рыбной отрасли. Наша компания окажет научную и практическую поддержку при организации рыбного бизнеса.



АКВА СЕРВИС



- оборудование для аквакультуры;
- корм для рыб «RAISIO» (Финляндия);
- мальки рыб (форель, осетр, сиг);
- живая икра рыб;
- бассейны, садки, контейнера;
- сетематериалы, садковые дели;
- проектирование рыбных хозяйств;
- обследование водоемов (пруды, озера, источники);
- консультации и поддержка;
- рыбная продукция.

Группа компаний
«Аква Сервис»

Кыргызская Республика,
г. Бишкек, ул. Шопокова, 31/1

Тел.: (+996 312) 38 76 89
Моб тел.: (0543) 22 25 52
Факс: (+996 312) 38 76 87

E-mail: info@fish.kg
www.fish.kg

Микрофинансирование: откуда берутся такие проценты?



Улук КЫДЫРБАЕВ, исполнительный директор Бишкекского делового клуба:

– Чтобы понять принципы микрофинансирования, необходимо знать, как начинался этот вид бизнеса. В 1974 году Юнус Мухаммад из Бангладеш первым начал выдавать небольшие кредиты бедным людям, которые не могли получить их в банке, так как им нечего было предоставить в залог. Основой системы стало взаимное поручительство: один кредит выдавался на несколько человек, и залог в данной ситуации не требовался. Но сразу же возникли другие особенности микрокредитования: во-первых, при выдаче большого количества мелких кредитов появились большие административные расходы, а во-вторых, существовал высокий риск невозврата. Поэтому микрокредитные компании (МКК) стали компенсировать свои риски и издержки за счет высоких процентов, иначе бизнес будет просто невыгодным. Помимо этого, крупные МКК в Кыргызстане сами получают кредиты от международных финансовых институтов под немалые проценты и, чтобы иметь доход, вынуждены делать свою наценку.

Сегодня в Кыргызстане более 300 микрокредитных компаний. Зачастую их проценты

очень высоки: 70–100% годовых. Почему же клиенты берут такие кредиты? Потому что деньги они используют, в свою очередь, для высокодоходных операций, которые имеют очень высокую прибыльность. Таков рынок, а на свободном рынке спрос определяет предложение. Это их право, и никто никого не заставляет брать кредиты.

Тем не менее сегодня среди некоторой части населения наблюдается недовольство микрокредитными компаниями. Группы людей выходят на митинги и даже угрожают МКК поджогами и расправой. Каждый должен понимать: если он берет кредит, то должен заранее рассчитать, сможет ли его вовремя отдать и как будет это делать. Нельзя подходить к этому безответственно. И уж тем более правящим кругам нельзя идти на поводу у этих людей и поощрять потребительское невежество. Желание избавиться от своих финансовых обязательств популистским путем не должно заходить слишком далеко, я надеюсь, что правительство это осознает. Такой путь приведет только к осложнению доступа к финансовым ресурсам и отбросит экономику Кыргызстана на 10–20 лет назад.

Правительству и Жогорку Кенешу нужно дать рынку самому регулировать процентные ставки. Мы хотим стать инвестиционно привлекательной страной, и, если государство будет вмешиваться в свободную рыночную деятельность, ни к чему хорошему это не приведет.

Однако и самим микрокредитным компаниям необходимо учитывать особенности кредитования в нашей стране, ведь многие люди зачастую берут кредиты на потребительские цели, семейное торжество или совершение хаджа. МКК тоже всегда должны выяснять платежеспособность клиентов и не провоцировать социальную напряженность. Финансовый рынок в Кыргызстане очень чувствителен, и безответственные действия любого из его участников могут подорвать доверие ко всему сектору в целом.

В сложившейся ситуации очень большое значение имеет повышение финансовой грамотности населения. Необходимо приучать граждан копить и экономить деньги, а не только тратить их. И государство, и общественные организации могут сыграть здесь свою положительную роль.

Фото из личного архива У. Кыдырбаева

Украина и Кыргызстан: мосты дружбы



Посольством Украины в Кыргызстане был организован торжественный прием. На нем присутствовали представители посольства, международных организаций, члены украинской диаспоры, выпускники украинских вузов, представители столичной мэрии, различных министерств, а также деятели творческих и деловых кругов нашей республики.

– Провозглашение независимости увенчало многовековую борьбу украинцев за право иметь собственное государство, свободно развивать национальную культуру, быть полноправным членом международного сообщества, – отметил Чрезвычайный и Полномочный Посол Украины Владимир Соловей. – Становление новой суверенной Украины происходило параллельно с утверждением демократии и развитием социально ориентированной рыночной экономики. Честные и прозрачные выборы, свобода слова и вероисповедания, межэтническое и межконфессиональное взаимоуважение и толерантность стали важным демократическим достоянием Украины. Это реалии, без которых современное поколение украинцев уже не представляет своего существования.

– Украина выступает важным субъектом международных отношений. В 2011 году она впервые председательствовала в Комитете министров Совета Европы, в текущем году председательствует в «Центральноевропейской инициативе». 2013 год для Украины обозначится председательством в Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе. Украину и Кыргызстан связывают давняя дружба и взаимное сотрудничество. В трудные для страны дни одним из первых в Ош прибыл украинский гуманитарный груз с палатками и продуктами для пострадавших, – заявил руководитель аппарата правительства Торогул Беков.

И это правда. Украина и Кыргызстан развивают взаимовыгодное политическое, торгово-экономическое сотрудничество. 2012-й войдет в историю как год 20-летия установления дипломатических отношений, формирования деловых советов при торгово-промышленных палатах Украины и Кыргызстана, открытия кыргызско-украинского Торгового дома в Бишкеке. По словам первого секретаря посольства Украины в КР Николая Яремчука, товарооборот между странами за прошлый год составил 130 млн. долларов.

Украинская экономика третий год подряд показывает тенденцию к стабильному росту: в 2010 году внутренний валовой продукт увеличился на 4,2%, в 2011 – на 5,3%, в этом году динамика роста сохраняется даже вопреки сложной экономической ситуации в мире. Из Украины в Кыргызстан ввозится продукция сельского хозяйства (65,9%), машиностроения (9,3%), химической (9,5%) и металлургической промышленности (2,5%). Украинские холодильники давно завоевали наш рынок, а из пищевых

В этом году Украина, как и Кыргызстан, отпраздновала 21-ю годовщину независимости. 24 августа 1991 года Верховный совет Украинской ССР принял Акт о провозглашении независимости страны. Затем этот акт был подтвержден на референдуме, прошедшем 1 декабря 1991 года. Праздничные мероприятия, посвященные этим событиям, прошли как в самой Украине, так и за ее пределами, в том числе в нашей стране. Как было отмечено, экономические и культурные отношения между двумя республиками развиваются динамично и имеют большие перспективы.

продуктов многим нравятся украинский шоколад, хлебо-булочные изделия, молочная сыворотка, подсолнечное масло, спирт. Из Кыргызстана 49% экспорта приходится на продукцию агропромышленного комплекса, 27,9% – топливно-энергетического, 17% – машиностроения; 4,2% – продукцию легкой промышленности.

В общем, Кыргызстан и Украину связывают давние дружеские отношения, основанные нашими отцами и дедками. В советское время сотни кыргызстанцев обучались в высших учебных заведениях украинских городов, был налажен диалог двух стран в области науки и культуры, многие школьники отдыхали в международном лагере «Артек». Кстати, недавно группа детей Кыргызстана снова отдыхала в «Артеке» вместе с участниками из 60 государств мира.

Посол Украины в Кыргызстане Владимир Соловей с удовлетворением отмечает, что после обретения независимости дружеские взаимоотношения между ними только укрепляются. Обе республики незамедлительно приходили и приходят друг другу на помощь, будь то трагедия в Чернобыле или стихийные бедствия на территории Кыргызстана.

Поступательно развиваются туристические связи между странами, каждая из которых имеет значительный потенциал развития этой сферы. Немаловажная роль в этом принадлежит проложенному ровно год назад воздушно-мосту «Киев – Бишкек – Киев»: компания «АероСвіт – Украинские авиалинии» в августе 2011 года открыла прямой рейс между столицами Украины и Кыргызстана. В нынешнем летнем сезоне частота полетов «АероСвіта» увеличилась до трех рейсов в неделю.

Украинцам интересны в Кыргызстане рафтинг, альпинизм, а кыргызстанцам – культурный туризм по историческим местам Киева, Одессы, Львова и других городов, курортно-рекреационный отдых в Крыму с его уникальным климатом и современными курортами, здравницы Трускавца, Карпат и др.

Уже не первый год Украина выделяет кыргызстанским абитуриентам украинского происхождения квоту на обучение на бюджетной основе в высших учебных заведениях: Днепрпетровском национальном университете, Украинском государственном техническом университете, Харьковском национальном экономическом университете, Академии таможенной службы. Всем им выделяется стипендия, а также предоставляется бесплатное проживание в общежитии.

В общем, кыргызско-украинское взаимодействие во всех сферах постепенно расширяется. Обе страны уверенно смотрят в будущее и нацелены на долгосрочное и тесное сотрудничество.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА
Фото автора

ПРОИЗВЕДЕНО В ВАКАЯМЕ

Страна восходящего солнца делится своим опытом



Расположенная на острове Хонсю, префектура Вакаяма занимает юго-западную часть полуострова Кии. Ее северным соседом является префектура Осака, на востоке она граничит с префектурами Миэ и Нара, воды Тихого океана и моря Кумано омывают южную ее часть, а пролив Кии – западную. В часе езды находится международный аэропорт Кансай. Основную часть территории префектуры покрывают горы. Небольшую прибрежную полосу полуострова, свободную от скальных выступов, издавна заселяли жители, тяготевшие к рыболовству, рисоводству и сельскому хозяйству. Мягкий климат, обусловленный теплым течением Куроисио, создает благоприятные условия для рыбаков и земледельцев. Неудивительно, что именно здесь выращиваются самые сладкие мандарины. Префектура Вакаяма богата великолепными природными и историческими памятниками, включенными в перечень мирового наследия ЮНЕСКО. Великолепные пейзажи и исторические сокровища Вакаямы привлекают посетителей круглый год. Столица префектуры – прибрежный город Вакаяма, расположенный к югу от Осаки. Город известен замком, построенным на горе Торафусу в 1585 году. Территория замка – самое популярное место для любования цветением сакуры.

Япония... Пожалуй, никогда не перестанут удивлять ее технологии, дисциплина и мудрость, трудолюбие и скромность. Сохраняя самобытные традиции, эта страна вместе с тем остается одной из самых высокоразвитых в современном мире. Второе место по размерам ВВП, четвертое место по величине экспорта говорят сами за себя. Страна с безукоризненной стратегией и философией ведения бизнеса, страна долгожителей и неопишемого великолепия природы... Одной из составных частей такого великолепия является префектура Вакаяма.

В конце августа в резиденции почетного посла Японии в Кыргызстане Сина Маруо прошла презентация префектуры Вакаяма, которая славится своими горячими источниками, белоснежным песочным пляжем Ширахама, святыми местами и особенно экологически чистыми продуктами. На весь мир известны фрукты из префектуры Вакаяма: сладкие мандарины, хурма и персики. Однако самый популярный фрукт – это слива Умэ. Из этого плода изготавливают Умэшо – традиционное японское сливовое вино. Плоды Умэ известны своими целебными свойствами и широко используются не только для приготовления вина и безалкогольных напитков, но также и в восточной медицине. Около 60% урожая сливы Умэ в Японии собирается в Вакаяме. Здесь же налажено производство маринованной сливы, которая полезна для обмена веществ и завоевала прочные позиции в здравоохранении Страны восходящего солнца.

– Добро пожаловать в префектуру Вакаяма, на землю, дающую силы! – с этих слов начал презентацию Манабу Шимояширо – директор отдела маркетинга продуктов питания префектуры Вакаяма.

По его словам, в префектуре благодаря теплему климату выращивается широкий спектр сельскохозяйственных и морских продуктов. Фрукты, такие, как слива, мандарины, хурма, персики, смело можно назвать брендами префектуры, они известны по всей Японии и за ее пределами. Из них также изготавливают варенье, джемы и соки.





Рыбная продукция (тунец, дорадо, лангуст, сардины, каменный окунь, омары и т.д.) являются популярным лакомством. Вакаяма – родина некоторых традиционных японских продуктов. Например, соевого соуса и маринованной сливы. Вакаяма была известна с давних времен своими вкусными мандаринами.

Мандариновое дерево в Японии плодоносит с конца сентября по февраль. А персик – все лето. Чтобы защитить плод от насекомых и чрезмерного солнца, каждый персик выращивается на дереве в своей сумке. Персики отличаются большими размерами, мягкой текстурой и ароматом. С сентября по ноябрь урожай дает хурма. По форме она является квадратной, содержит более 14 % сахара.

Отрадно, что передовой опыт префектуры заинтересовал представителей нашей страны.

– На протяжении многих лет мы тесно сотрудничаем с японской стороной, имеем двусторонние, трехсторонние соглашения, – отметила вице-губернатор Иссык-Кульской области Нурбубу Кененбаева. – У нас активно работает проект «Одно село – один продукт», в котором активно принимают участие местные жители. Иссык-Кульская область в свою очередь проявила желание наладить тесные отношения с префектурой Вакаяма. Она славится своими сливами, а наша область известна своими абрикосами.

После презентации гостям была предоставлена возможность продегустировать продукты из Вакаямы. На

столах было изобилие морепродуктов, джемов, маринованных фруктов, натуральных соков. Не обошлось и без традиционных суши и саке. Со дня презентации и по 31 августа все эти продукты можно было купить в магазине Japan World, где прошла выставка-продажа, организаторами которой были представители префектуры Вакаяма и корпорации Perry Red.

Вакаяма – показательный пример, когда развивающийся регион благодаря правильной работе руководства префектуры и умению продвигать свои продукты превращается в неотъемлемую и важную часть экономики своей страны.

Текст: Бермет Касымбек кызы
Фото: Татьяна Козаченко
и из Интернета

Магазин «Japan World» – уголок Японии в Бишкеке!



Косметика
Одежда
Аксессуары
Белье
Шторы

Продукты питания

Адрес: ул. Манаса, 61 (рядом с маг. «Океан»), тел.: (0555) 996 307

Предприятие, которым может гордиться страна

ОсОО «Автомаш-Радиатор» – единственное в Центральноазиатском регионе предприятие, занимающееся проектированием и производством автомобильных радиаторов. 29 сентября его коллектив отпраздновал 65-летие завода «Кыргызавтомаш», дочерним обществом которого предприятие является вот уже 12 лет. Несмотря на трудности, с которыми столкнулась отечественная промышленность после 1991 года, завод существует и развивается.



ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ

– Я – ровесник завода. В 35 лет пришел на завод, в моей памяти четко зафиксировалось то время, когда все работники предприятия – от ИТР до рабочих цехов – были объединены в одну цепочку во имя достижения общей цели – развития и расширения советского машиностроения, – рассказывает один из бывших директоров завода Амангельды Муралиев. – Помню, как люди с энтузиазмом работали и как с таким же энтузиазмом шли на праздничные демонстрации с чувством гордости в душе за принадлежность к лидеру машиностроения Киргизской ССР. За доблестный труд сотрудники получали медали, знамя ВДНХ, денежные премии и даже автомобили. Но главное – на заводе сформировалась плеяда высококлассных специалистов – настоящих «зубров», сумевших поставить завод на надежный фундамент и сделать его очень сильным.

А главное – завод существует и работает. Повод для того, чтобы отпраздновать юбилей с размахом, есть, как и положено, с праздничным концертом и щедрым застольем, с похвальными грамотами за доблестный труд, с подарками и даже присвоением восьми сотрудникам звания «Почетный кыргызавтомашевец». Но только ветераны-пенсионеры (а их сегодня на заводе 120 человек) во всех мелочах помнят непростую историю предприятия со всеми его взлетами и падениями.

73-летний Зиновий Фуксман не мыслит свою жизнь без завода и даже в самые сложные для предприятия времена отказывался переходить на более престижную и денежную работу, говоря: «Завод – он как стоял, так и будет стоять».



Сложные времена, о которых рассказал Зиновий Фуксман, завод пережил в 1990-е годы. Автомобильная промышленность Кыргызстана и постсоветского пространства тогда стремительно разваливалась, все прежние связи были нарушены, а спрос на продукцию завода практически равнялся нулю. Ситуация изменилась в 1997 году, когда предприятие возглавил нынешний президент Кыргызстана Алмазбек Атамбаев. Он сохранил коллектив и передал завод в надежные руки.

В 2007 году завод стал членом холдинга «Композит групп», представляющего ОАО «Бузулукский механический завод», ОсОО «Автомаш-Радиатор» и ОАО «Екатеринбургский завод «Композит», занимающихся производством автомобильных и тракторных радиаторов.

ДОСТИЖЕНИЯ И ПЛАНЫ

– Сегодня ОсОО «Автомаш-Радиатор» поставляет свою продукцию на крупные автомобилестроительные заводы России, Украины, Белоруссии и Узбекистана. Интерес к радиаторам, произведенным по технологиям Samsung, уже проявили автомобильные предприятия МАЗ, МТЗ, БЗТДиА, «Гомсельмаш», КамАЗ, ГАЗ, «Джон Дир» (США), «Вольво» (Швеция) и другие, – говорит коммерческий директор Николай Токмань. – Сегодня налажено медно-латунное, алюминиевое производство и сборка тракторов и комбайнов. Завод в стадии развития, в перспективных планах – освоение выпуска новых радиаторов.

По словам Николая Токмань, годовой товарооборот предприятия доходит до 1,5 млрд. сомов.



– Оборот по радиаторной продукции по трем предприятиям холдинга за прошлый год составил 2,2 млрд. рублей, а в нынешнем ожидается увеличение до трех миллиардов, то есть прирост составляет 50%, – говорит директор по продажам и маркетингу Андрей Гамаюнов. – Сегодня на предприятии работают 650 человек – почти все из них граждане Кыргызстана. С запуском в Бишкеке первой технологической линии немецкой компании Sellakan ожидается увеличение рабочих мест на 200 человек.

Директор по логистике Шариф Абдусатаров добавляет, что в цехах на территории завода (а она составляет ни много ни мало 8 гектаров!) кипит трудовая деятельность.

– Люди поверили в своих акционеров, а потому видят перспективу, уверены в завтрашнем дне, получают достойную зарплату, профсоюзные путевки на Иссык-Куль, дотации за вредность производства. Вглядитесь в их лица – они радостные, спокойные. Прямо как в старые добрые времена! – говорит он.

ОсОО «Автомаш-Радиатор» являет собой пример того, как можно не распродать предприятия с молотка за копейки, как это было во время действия программы реструктуризации крупных бюджетобразующих организаций, уничтожившей 29 важнейших стратегических предприятий.

– В 1991 году в нашей стране было 610 крупных промышленных предприятий, из них на сегодня 560 приватизированы, – рассказал нам заместитель министра энергетики и промышленности Сапарбек Асанов. – Из около 60 предприятий, являющихся градо- и бюджетобразующими, 16 – «миллиардники», и в их числе ОсОО «Автомаш-Радиатор».

«Кыргызавтомаш» – одно из крупнейших предприятий машиностроительного комплекса Кыргызстана, основанное в 1947 году на базе спичечной фабрики и строящегося литейно-механического завода. За это время состоялся переход от выпуска различных металлических емкостей, водопроводных колонок, троллейбусных опор, а также лесопильных рам к стратегически важной машиностроительной продукции, востребованной внутри страны и далеко за ее пределами – в пятидесяти странах мира.



Замминистра сельского хозяйства и мелиорации Эркинбай Кенжебаев с удовлетворением отмечает: в том, что на отечественный рынок пришел передовой российский бизнес, огромная заслуга прежде всего трудового коллектива, верного родному производству.

– ОсОО «Автомаш-Радиатор» демонстрирует развитие тесных международных связей и создание совместного продукта, – убежден посол Белоруссии в Кыргызстане Анатолий Денисенко. – На ваших радиаторах стоят наши трактора.

Предприятие обладает современной испытательной базой, где вся выпускаемая продукция подвергается проверке с последующей сертификацией органами РосТЕСТА. Инженерные службы КамАЗ, ПАЗ, ГАЗ, УэДЭУавто, МТЗ и МАЗ подтверждают, что, кроме прочих достоинств, радиаторы «Автомаша» обладают более высокой теплоотдачей.

По словам председателя совета директоров ОсОО «Автомаш-Радиатор» Анатолия Черных, в год предприятие выпускает 250 тысяч радиаторов и планирует дальнейшее расширение производства по выпуску алюминиевых радиаторов охлаждения двигателей более 20 наименований. Завод ведет активную устойчивую хозяйственную деятельность – с 2008 по 2012 год произведено 330 тракторов марки МТЗ, 60 экскаваторов и коммунальных машин, реализовано 730 тракторов МТЗ и 40 комбайнов «Палессе» и «Енисей». В прошлом году завод продал 530 единиц машин, а в текущем году – уже 350.

Президент «Айыл Банка» Токтобек Акматов уверен, что у этого совместного предприятия большое будущее.

– Наш банк успел проработать с «Автомаш-Радиатором» пока только 10 месяцев, но уже оценил высокий профессионализм работников. Они успешно внедряют лизинговые программы, – говорит он.

О планах развития сотрудничества с заводом рассказал мэр Бишкека Иса Омуркулов, посетивший в канун юбилея ОсОО «Автомаш-Радиатор». По его словам, в целях поддержки отечественных производителей и повышения уровня предоставляемых услуг горожанам мэрия закупит партию спецтехники для уборки столичных улиц.

Закончились праздничные торжества. Наступили трудовые будни. ОсОО «Автомаш-Радиатор» по-прежнему показывает пример того пути, идя по которому, Кыргызстан сможет снова стать экономически развитой страной. Рецепт прост – надо много и хорошо трудиться. Это и есть настоящая жизнь, и нет другого счастья кроме честного труда во имя мира и созидания.

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Фото из личного архива «Автомаш-Радиатор» и автора



Александр ДЕНИСЕНКО: «Возможности сотрудничества безграничны!»

Гостями агропромышленного инвестфорума в Бишкеке стали бизнесмены из целого ряда зарубежных государств. В том числе из Украины. Бизнес этой страны, в частности, представляла группа компаний «ОДЕСЕМ». Являясь многопрофильным предприятием, «ОДЕСЕМ» заинтересован в налаживании сотрудничества с Кыргызстаном. Какие плюсы это может иметь для отечественной экономики, мы узнали у президента группы компаний «ОДЕСЕМ» Александра Ивановича ДЕНИСЕНКО.



СПРАВКА «ДС». Всем заинтересованным читателям сообщаем сайт компании «ОДЕСЕМ»: www.odesem.com

После длительного перелёта и двухдневных непрерывных переговоров на Агропромышленном инвестфоруме в Бишкеке мой собеседник по-прежнему энергичен и целеустремлён. Просмотрев наш список вопросов, гость предложил просто рассказать о своих впечатлениях от визита в Кыргызстан и, естественно, о возможных совместных проектах.

– Впечатления от страны, если просто и кратко, таковы: это солнечная страна. И это не комплимент, а факт. Благодатный климат дарит вам многочисленные дары – продукты сельского хозяйства. Вода и воздух гор изумительно целебны. Природа и Бог щедро наделили вас всевозможными полезными ископаемыми для нужд человека. Всем этим необходимо успешно и рачительно распорядиться на благо живущих людей и наших детей.

На инвестфоруме мне понравилось деловое настроение представителей правительства, и многое мы с ними обсудили. На форуме был подписан меморандум о сотрудничестве между министром сельского хозяйства и мелиорации Кыргызской Республики Узакбаевым Чынгисбеком Макешовичем и президентом группы компаний «ОДЕСЕМ». Состоялись также интересные встречи с бизнесменами.

– **Поделитесь вашими впечатлениями от встречи со специалистами-аграриями.**

– У вас огромное поголовье мелкого и крупного рогатого скота. Отдельно укажу, что развита культура, традиции разведения верблюдов. Это же огромный потенциал.

Мы предложили нашим визави передвижные скотоубойные комплексы. Представьте: на высокогорное пастбище приезжает такое оборудование и через полчаса из свежего мяса выдает хозяевам замороженные туши баранины или полутуши крупного рогатого скота. Остаётся только довести это всё до потребителя. Мы готовы немедленно поставлять эти комплексы в вашу республику.

Далее, особо хочу поговорить о верблюдоводстве. Кроме экзотического по европейским меркам мяса, есть ещё более оригинальный и крайне востребованный продукт: верблюжье молоко. Его заберут международные торговые сети, как говорится, «с колёс». Значит, необходимы мини-заводы по переработке наливного свежего молока в фасованное и пастеризованное для внутреннего рынка, и стерилизованного молока для экспорта. Я побывал во многих странах мира, и, поверьте, молоко верблюжье везде найдёт своих почитателей. Мы владеем технологиями выпуска подобных мини-заводов.



К этим двум аспектам добавьте готовые к продаже «под ключ» цеха переработки мяса на колбасу и выпуск мясных консервов.

Продолжая аграрную тематику, хочу подчеркнуть, что проблема энергообеспечения удаленных поселений в мире давно успешно решается. Комбинированные солнечные и ветрогенераторные электростанции обеспечивают юрту, больницу, промышленные сельхозобъекты, а также посёлок электричеством в любую погоду. Мы, имея опыт в сфере альтернативной энергетики, сможем разрешить лю-

бую задачу от заказчиков. Мы успешно прошли первичные тендеры в Пакистане, Эфиопии, Уганде.

Ваши читатели могут спросить: вы что, всё можете?

Хочу подчеркнуть, что группа компаний «ОДЕСЕМ» – это 5 различных по сфере деятельности предприятий:

- первое из них – инжиниринговая компания: она разработала и внедрила в Украине, Азии, Африке различные промышленные пищевые технологии;
 - второе занимается разработкой и производством альтернативных источников электроэнергии;
 - третье занимается разработкой технологий утилизации радиоактивных отходов, изготовлением оборудования для хранения радиоактивных отходов и источников ионизирующего излучения, обработкой с целью дезактивации и рекультивации выработок урановых руд, промышленных комбинатов по добыче редкоземельных руд и приведением загрязненных территорий в экологически чистые зоны.
- Все указанные технологии апробированы в проектах в Украине;
- четвертое разрабатывает и обслуживает комплексные системы безопасности в VIP-исполнении и в исполнении для критических (опасных и особо опасных) производств;
 - пятое – коммерческо-производственная компания.

То, что мы предлагаем – это оригинальные, апробированные технологии!

Если суммировать встречи в вашей стране, то, по нашему мнению, не хватает сконцентрированной в одном ведомстве политики госзакупок для развития малого бизнеса в агропромышленном и пищевых комплексах.

– Вы так детально рассказываете о наших проблемах в сельском хозяйстве, а что еще интересно вы заметили в нашей стране?

– Очень интересная встреча у нас состоялась в Министерстве энергетики и промышленности. Энергетика – гордость экономики Кыргызстана. По данным средств массовой информации, только на ремонт электрооборудования Таласской и Чуйской областей и города Бишкека приобретено 19 высоковольтных трансформаторных подстанций, 1 тысяча 270 трансформаторных подстанций, 365 силовых масляных трансформаторов, установлено 52 дополнительные подстанции, заменено 130 перегруженных трансформаторов. Всё это оборудование было импортировано. Таким



образом, необходимость постройки завода промышленных трансформаторов давно назрела. Завод позволит не только заместить импорт промышленных трансформаторов, но и экспортировать эту продукцию в соседние страны, где данное производство отсутствует, а потребность в этой продукции очень велика.

Ознакомившись с инжиниринговыми видами деятельности нашей компании, заместители министра энергетики и промышленности Кыргызской Республики Асанов Сапарбек Жекшебаевич и Калиев Айбек Рысбекович провели обстоятельные переговоры о разработке проекта постройки завода промышленных трансформаторов в Кыргызстане. Даны поручения соответствующим лицам, и эта работа уже идет.

У нас, надо отметить, хорошие предложения по альтернативной энергетике от индивидуального комплекта (юрта, дом) до промышленной станции для города с населением 10 тысяч человек и промышленной электростанции от 1 МВт (для больших городов). Мы готовы сотрудничать с министерством по всем заявленным проектам, образно говоря, «со старта».

Очень интересное предложение мы услышали от начальника управления геологии Государственного агентства по геологии и минеральным ресурсам при правительстве Суванкулова Руслана Советовича о разработке проекта нейтрализации хвостовых отвалов на Хайдарканском ртутном комбинате.

Тут необходимо заметить, что проблема нейтрализации отвалов металлургических и химкомбинатов может и должна рассматриваться в контексте исключительно рационального использования вторичных ресурсов ценных металлов. В развитых странах уровень использования промышлен-

ных отходов составляет порядка 80%, тогда как в Киргизии не более 5%! В США, например, из таких продуктов добывают 20% всего алюминия, 33% железа, 50% свинца и цинка, 44% меди!

По нашим предварительным заключениям, предстоит большая подготовительная работа с Госагентством по охране окружающей среды и лесному хозяйству при правительстве Кыргызской Республики. Мы благодарны с позиции вашего правительства – бюджетообразующий комбинат закрывать нельзя!

Не вдаваясь в подробности, скажу: нам есть что предложить в этот международный проект: апробированные технологии полной нейтрализации ртутьсодержащих пород, хранилища для особо опасных ртутных отходов, передовые системы комплексной безопасности, экспресс-анализаторы, технологии рекультивации загрязнённой почвы. Но, повторюсь, это очень большая работа.

В заключение мы спросили нашего гостя: какую идею из Кыргызстана он применил бы в Украине? Ответ был достаточно смелым:

– У меня появилось желание в наших украинских степях наладить промышленное производство кумыса или верблюжьего молока. Лучше и то и другое!

Пример группы компаний «ОДЕСЕМ» показывает: направленное сотрудничество Кыргызстана с зарубежными партнерами – масса! Главное – эти возможности использовать. Это может дать долгожданный и мощный толчок развитию экономики нашей страны и выведет многие отрасли из состояния зстоя.

Беседовала Лола ЮНУСОВА
Фото предоставлено компанией «ОДЕСЕМ»

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ

Грамотное управление персоналом – залог успеха любой компании



Что нужно для успешной работы компании? План, четко поставленная цель, финансовая самостоятельность... Без всего этого, конечно, не обойтись. Однако есть еще один фактор, игнорирование которого может поставить крест на, казалось бы, самом успешном проекте, – грамотное управление персоналом. Это вполне объяснимо. Сотрудник, который не любит свою работу, не видит в ней большого смысла и не заинтересован в хороших результатах, будет относиться к своим обязанностям спустя рукава. Одно дело, когда таких сотрудников в компании раз, два и обчелся. А что делать, если тревожные симптомы безразличия проявляет значительная часть работников? Время бить тревогу и срочно выяснять, что значит правильное управление человеческими ресурсами и как грамотно применять знания на практике?

ВСЕ ЛИ МОГУТ ДЕНЬГИ?

От природы ленивых и безучастных людей на самом деле не так уж и много. Почему же руководители компаний – начиная от небольших фирм и заканчивая огромными корпорациями – так часто жалуются на нежелание сотрудников в срок и правильно выполнять свои служебные обязанности? Как правило, это происходит по причине того, что сам руководитель не уделяет должного внимания выстраиванию в коллективе атмосферы, способствующей продуктивной работе. А зря. При правильном подходе даже самый на первый взгляд безынициативный клерк может выдать на-гора такую полезную идею, которая не приходила в голову даже топ-менеджеру, прошедшему десятки курсов и тренингов.

Вот почему так важно заинтересовать сотрудников, научить их видеть в работе не нудную «обязаловку», а любимое дело. Многие работодатели считают главной мотивацией деньги. Финансовое вознаграждение за труд, конечно, является очень важным стимулом. Трудно представить себе человека, который будет стараться делать свою работу хорошо, не получая за это денег. Вместе с тем надеяться, что, вовремя выплачивая зарплату, вы решите все проблемы, не стоит. Грамотный руководитель дол-

жен поставить себе цель, чтобы его подчиненные видели смысл работы не только в деньгах.

Однако прежде чем приступить к развитию инициативы сотрудников, нужно привести компанию в управляемое состояние. У нее должна быть четко определенная организационная структура, понятная система материального стимулирования (оплата труда). Без этой базы будить инициативу сотрудников не только бесполезно, но даже вредно – хаос будет только возрастать. Поэтому на первой стадии нужно четко распределить роли и обязанности каждого работника.

Если эта задача выполнена, можно приступить к следующему этапу – улучшать качественный состав персонала и эффективное его использование, работать над ростом служебной и трудовой активности, предприимчивости, повышать ответственность работников всех уровней за порученное дело. Делается это по общеизвестному принципу поощрений и наказаний (метод «кнута и пряника»). Критериями оценки персонала при этом могут быть такие показатели трудового поведения работника, как выполнение взятых обязательств, качество работы, самостоятельность в работе, компетентность, надежность, отношение к труду, дисциплинированность,

стремление к повышению квалификации, взаимоотношения с коллегами и клиентами. Для этого важно выработать ясные и прозрачные критерии оценки персонала, выяснить реальные потребности сотрудников и создать дифференцированную систему вознаграждения. Например, в отделе продаж разумно вводить бонусы и проценты от сделок. Для определенной категории сотрудников мотивацией является обучение (повышение квалификации), для других – оплата проезда до места работы. Для руководящего состава мотивирующим фактором являются акции компании.

При этом заикливаться на чисто материальных методах (премии, бонусы), по мнению специалистов, не следует. Человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты. Тот уровень, который еще вчера мотивировал его на высокую отдачу, быстро становится привычным и теряет свою побудительную силу. Поэтому важно использовать другие способы мотивации, помимо денежных: моральные, социальные. Хорошим стимулом является признание заслуг подчиненного. Это может быть персональная похвала, публичное признание заслуг, почетная грамота, сувенир, приказ о поощрении работника. Кроме того, эффективным поощрением может стать предоставление отгула, путевки в санаторий, улучшение условий труда сотрудника, перевод в более престижное подразделение, расширение полномочий работника (участие в принятии решений). В общем, сотрудники должны чувствовать, что о них заботятся, и тогда они будут работать более эффективно.

ТАКТИКА ОБЩЕНИЯ

Однако реальность такова, что работников приходится не только поощрять, но и указывать им на допущенные ошибки и даже наказывать за серьезные недочеты. Это тоже требует от руководителя определенных умений. В общем, искусству «достучаться» до подчиненного нужно учиться. Сколько руководителей, столько и подходов. Но лучше всего избегать поспешной критики сотрудников-новичков. Адаптационный период на новой работе длится до полугода. Поэтому в это время рекомендуется избегать прессинга не до конца освоившихся работников.

Если же серьезный «разбор полетов» назрел, руководитель обязательно должен привести четкие примеры профессиональных упущений сотрудника. И ни в коем случае не переходить на личности! Беседа должна быть выстроенной как рабочая, а ее конец должен подразумевать полную ясность в возникшей проблеме.

Случается, что нерадиво относиться к своим обязанностям начинает сотрудник с безупречной репутацией. Вероятнее всего, он столкнулся с проблемами в личной жизни. В таком случае краткая беседа «по делу» не поможет. Разговор должен произойти, что называется, по душам. Необходимо выяснить все проблемы подчиненного, ведь может оказаться так, что начальник в состоянии их решить.

Если ошибки сотрудника носят несистемный характер, руководителю правильнее смягчить тон разговора. Вместо того чтобы сказать: «Вы не оправдали моих надежд», лучше использовать фразу «Мои ожидания не совсем подтвердились» или «Я верю, что вы способны на большее». Чего еще не следует допускать ни в коем случае, так это ненормативной лексики. Грубость вызывает у сотрудников скорее отторжение и страх, чем желание исправлять ошибки.

Опытные управленцы выделяют несколько важных правил общения с сотрудниками.



Говорите о конкретном событии. «Ты сегодня появился на работе около одиннадцати. Это уже второй раз за неделю, давай обсудим». Есть событие – есть и тема для обсуждения. Старайтесь избегать обобщений («Ты вечно спишь до одиннадцати и постоянно опаздываешь»), они приводят к конфликтам.

Обсуждайте событие вскоре после того, как оно произошло. Дорога ложка к обеду!

Используйте подтвержденные конкретные факты. Например, лучше сказать: «Я заметил, что ты не стал использовать новую анкету при работе с клиентом», чем: «Говорят, ты совсем перестал использовать анкеты?». В первом случае понятно, что руководитель внимательно наблюдал за работой, и для него это важно. Во втором вряд ли получится выстроить конструктивный диалог.

Вовлекайте сотрудника в обсуждение. «Как ты думаешь, что будет делать клиент, который хотел сделать срочный заказ, но не смог дозвониться до нас в 9.30? Как исключить повторение таких ситуаций?» Дать сотруднику высказаться – хороший способ стимулировать его самостоятельное мышление и ответственность за те решения, о которых вы договоритесь в процессе обсуждения.

Обсуждайте события и действия, а не личность человека. Попробуйте сказать сотруднику, что он безответственный лентяй, и можете больше не ждать от него хорошего результата. Найдите другие слова. Например: «Я ценю твоё стремление использовать необычные подходы, но, звоня клиенту на домашний телефон, можно навсегда его потерять».

Похвалить можно прилюдно, а критиковать лучше с глазу на глаз. Прилюдная критика сильно демотивирует. С другой стороны, хвала в присутствии других сотрудников поднимает самооценку и стремление работать лучше.

ЦЕННОСТЬ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Залогом здоровой атмосферы в коллективе является наличие обратной связи. Нет, наверное, более грубой ошибки в отношениях руководителя с подчиненными, чем позиционирование себя как эдакого недоступного падишаха, которого отделяет от остальных сотрудников огромная пропасть. Отсутствие обратной связи снижает желание человека работать. Если он не получает ответов на вопросы: «Делаю ли я то, что нужно компании?», «Признают ли мои усилия?» и т.д., значит, руководитель не сумел выстроить правильные отношения с коллективом. В свою очередь, для начальника обратная связь позволяет понять причины нежелательного поведения сотрудников, скорректировать их поведение >

и нацелить на развитие в конкретном направлении. Нужно не отгораживаться от подчиненных, а наоборот, проводить собрания, чтобы каждый мог высказать свои мысли, идеи, сомнения.

Необходимо поощрять инициативу работника, внимательно выслушивая его предложения и (если, конечно, это возможно) применяя их на деле. При этом люди проявляют инициативу, только когда понимают миссию, цели, стратегию компании и хотят участвовать в ее развитии. А плодотворной средой для рождения идей служит общение и наличие обратной связи.

Важным является постоянное обучение и повышение квалификации. Причем касается это как самого руководителя, так и каждого отдельного сотрудника. Знания в наше время устаревают очень быстро. А значит, их нужно регулярно обновлять, чтобы добиться успехов в своей профессиональной деятельности. Посещение различных конференций, семинаров и выставок является полезным и интересным источником информации. Участие в подобных мероприятиях позволит быть в курсе событий, вовремя узнавать о новых идеях и разработках. Среди методов обучения американский эксперт в области развития человеческих ресурсов Дональд Кларк выделяет следующие.

Тренинги. Они предназначены для овладения существующими технологиями, позволяющими сотрудникам выполнять свою работу на уровне требуемых стандартов. Также тренинги необходимы при внедрении новых технологий.

Обучение. Оно подготавливает людей к выполнению новой или более сложной и ответственной деятельности. В обучение часто вовлекают перспективных работников для того, чтобы помочь им полностью реализовать свой потенциал.

Развитие – подготовка человека к разработке новых технологий, изменение его точки зрения на бизнес, на себя и на мир, поиск новых горизонтов. Развитие помогает раскрыть в человеке лидерский потенциал. Развитие новых способностей сотрудников позволяет разрабатывать более совершенные товары и услуги, повышает конкурентоспособность организации.

Что больше необходимо компании: тренинг, обучение или развитие людей? Тренинг позволяет работникам эффективно выполнять ежедневные операции, обучение – совершенствовать существующие бизнес-процессы, а развитие – выживать. На разных этапах развития цели и задачи компании меняются, поэтому удельный вес тренинга или обучения может варьироваться.



И ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ, КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

- ▶ Выражайте благодарность за хорошую работу своевременно, сразу же после получения сотрудником хорошего результата.
- ▶ Публично, на совещании или собрании, выражайте позитивную оценку сотрудника, успешно решившего сложную задачу.
- ▶ Вознаграждайте сотрудника за стаж работы в компании.
- ▶ Организуйте регулярный отдых для компании или отдельных подразделений, при этом приглашая на корпоративный отдых членов семей сотрудников.
- ▶ Организуйте горячие обеды для сотрудников, при этом показывайте личный пример и обедайте с коллективом.
- ▶ В качестве поощрения выдавайте абонементы для успешных сотрудников в бассейны, спортивные залы или спортклубы.
- ▶ Организуйте хорошую экологию рабочего места (кондиционер, освещение, отсутствие шумов и загазованности).
- ▶ Выработывайте уверенный, но сдержанный стиль в общении с подчиненными.
- ▶ Не разрешайте себе повышать голос и кричать на подчиненных.
- ▶ Здоровайтесь за руку с сотрудниками, спрашивайте о семейных делах.
- ▶ Выполняйте свои обещания по повышению сотрудника в должности.
- ▶ Создавайте условия для реализации организаторских способностей сотрудника.
- ▶ Интересуйтесь новыми идеями и инициативами сотрудников.

Методов, способствующих созданию здоровой обстановки в коллективе и повышению заинтересованности сотрудников, много. Но все они сводятся к одному постулату: относитесь к работникам по-человечески – не как к подчиненным, а как к коллегам, с которыми вы вместе выполняете одно дело. И результат не заставит себя долго ждать! ♦

Материал подготовил Сыргак КОЖОМКУЛОВ
Фото из Интернета

ХОРОШИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – СПЛОЧЕННАЯ КОМАНДА

Каким бы современным ни было оборудование, слаженной работы невозможно добиться, если в коллективе отсутствует здоровая атмосфера. Этот закон справедлив для всех – начиная с небольшой фирмы и заканчивая громадной корпорацией. Всюду грамотное управление персоналом является залогом успешной работы всей компании. «Деловой собеседник» обратился к деятелям бизнеса и культуры с вопросом: «Какими качествами должен обладать руководитель, чтобы атмосфера в коллективе была здоровой, а сотрудники работали продуктивно?»



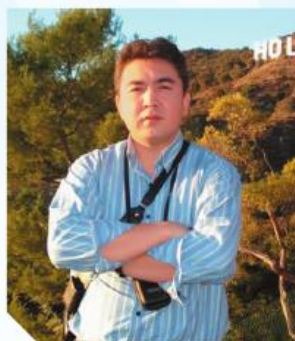
Бекжан ИСАЕВ,
генеральный директор
ООО «Туристан»:



Азиз АБАКИРОВ,
директор компании
«Unique Technologies»:



Клара ТЕНТИМИШЕВА,
специалист по мар-
кетингу Ассоциации
АгроПромЭкспорт,
исполнительный директор
«D&K Partners»:



Нурбек ЭГЕН,
кинорежиссер:

Вот лично я не смог бы работать с глупым руководителем! С человеком, который не готов слушать и слышать людей. А также с руководителем, который не знает подробно дела каждого члена его команды. С начальником, который относится к людям как к подчиненным, а не как к команде. Руководитель должен быть талантливым, даже пускай ленивым, но честным и человеком команды.

Я видела много руководителей, и часто тоже приходится руководить различными проектами. Главное, что поддерживает теплую и комфортную атмосферу – это чувства юмора. Также нужно уметь мотивировать своих сотрудников. Ведь компания – это одна семья, которая движется к общей цели. У руководителя должна быть своя четкая цель. Нет цели – ничего не сдвинется с места. Сотрудники требуют от руководителя четкой цели, уважения, в меру жесткости и благодарности за хорошо сделанную работу.

Для того чтобы создать здоровую, благоприятную, продуктивную атмосферу в коллективе, я считаю, что руководитель должен изначально сам пройти все ступени «от а до я». Понимать изнутри проблемы, обстановку, настрой, дух, желание и, самое главное, психологию коллектива. Глядя на руководителя, коллектив будет чувствовать заданный тон в работе. Руководитель – это настроение коллектива.

Ну и, конечно же, в дополнение ко всему учитывать то, что нужно поощрять коллектив за хорошо сделанную работу. Это могут быть бонусы, премии и т.д. То есть должен быть стимул, мотивация.

Коллектив должен чувствовать командный дух. Нужно донести до сотрудников, что каждый из них – ценный. Каждый делает свой бесценный вклад в развитие компании. Я говорю своим ребятам, что мы все сидим в одной лодке и гребем веслами одинаково, и если кто-то перестает грести, то сначала мы начнем отставать, потом начнем топтаться на месте, а потом и вообще можем утонуть.

Я никогда не повышаю тон на сотрудников. Ко всем сотрудникам отношение равноправное.

Ну и еще хотел бы отметить, что кадровый вопрос я решал лично сам, приглашал людей на собеседование. Для меня неважно, был ли у человека опыт работы. Мне важно увидеть человека, послушать, поговорить с ним. Самое главное, чтобы сам человек был от природы приятным в общении, коммуникабельным, бесконфликтным. Остальное – технические моменты.

Материал подготовила Бермет КАСЫМБЕК кызы
Фото из личных архивов собеседников

КОЛЛИЗИИ РЫНОЧНЫХ ИЛЛЮЗИЙ

Так ли страшна плановая экономика, как нам ее малюют?

План – ничто, свободный рынок – все! Такой образной фразой можно охарактеризовать господствующую в нашей экономике догму. Ее разделяют не только многие эксперты, но и чиновники – то есть те, кто определяет направление движения нашей страны. Подобный догматизм весьма сомнителен не только с теоретической, но и с практической точки зрения. Достаточно вспомнить Советский Союз, которому мы должны быть благодарны практически за все – начиная с энергетического комплекса и заканчивая львиной долей жилищного фонда. А ведь в СССР существовала плановая экономика! Планирование используется и на Западе. Причем не только в рамках отдельных предприятий, но и на государственном уровне. А это повод задуматься над вопросом: правильным ли был радикальный отказ от плановой экономики?



ТАК ЛИ СВОБОДЕН СВОБОДНЫЙ РЫНОК?

Недавно в свет вышла книга кембриджского профессора-экономиста Ха Джун Чхана «23 вещи, которые тебе не рассказывают про капитализм». Там отыскались такие строки: «Свободного рынка не существует в природе. Любой рынок имеет правила и пределы, ограничивающие свободу выбора. Рынок выглядит свободным лишь потому, что мы безусловно принимаем его ограничения и отказываемся их видеть». Далее профессор Ха пишет: «Как можно объективно определить «свободу» рынка? Это политическое определение. Обычные утверждения экономистов, что якобы они защищают рынок от политически мотивированного вмешательства правительства, по сути, ложные. Правительство всегда вовлечено в рынок, а «антиправительственные» рыночники на самом деле так же политически мотивированны, как и все остальные. Понимание того, что невозможно определить научно, что такое «свободный рынок», и есть первый шаг в понимании капитализма».

Четверть века назад, в эпоху перестройки, в печати началась дискуссия о том, что плановая экономика СССР не нужна, а нужен свободный рынок. По версии так называемых либеральных публицистов, это рынок, свобод-

ный от государственного вмешательства, якобы основанный на честной конкуренции. Дескать, в «идеальном свободном рынке» все решает закон спроса и предложения, и, исходя только лишь из него, все и должно происходить. С момента распада СССР и по сей день словосочетание «плановая экономика» в Кыргызстане стало чуть ли не ругательным, а ее сторонников называют «маргиналами», «совками» и даже «сталинистами».

Вообще, создается впечатление, что наши новоиспеченные экономисты либерально-фундаменталистского толка проходили экономическую науку по учебникам, в которых страницы были вырваны на самом интересном и главном месте. В их среде принято было считать Хайека и прочих «теоретиков свободного рынка» чуть ли не «первыми после Бога» и утверждать: «Путь от социализма к капитализму тернист и долог, поэтому в силу своего советского менталитета кыргызстанцам очень трудно перестроиться на ведение свободно-рыночного хозяйства. А вообще, во всем виноваты чиновники, которые никак не хотят избавляться от дурной советской привычки все контролировать. Давайте все делать, как в Америке».

А как в Америке? В начале 2000 года автору этих строк довелось побывать на очередном из так называемых «экономических фору-

мов», который проходил в одном из дорогих отелей Бишкека. Почти все докладчики с нашей стороны пели дифирамбы Соединенным Штатам: «Ах, в Америке все решает рынок! Там у бизнеса – полная свобода!» и прочее в том же духе. Надо было видеть лица американских гостей форума – они еле сдерживались, чтобы не... расхохотаться. В перерыве на вопрос: «Что вас так рассмешило?» – один из американских гостей ответил: «Мне просто показалось, что где-то есть другая Америка – та, о которой я только что слышал от ваших экономистов. И жить в такой Америке я не хочу». На пояснение, что экономику эти люди изучали, в общем-то, по американским учебникам, ответ был таким: «Автор этого учебника – такой же аферист, как и тот, кто продает слепому в Детройте автомобиль без двигателя, называя его гоночным болидом. Ваши экономисты – как раз такие слепцы». Тот же американец процитировал автору этих строк американскую поговорку: «If you fail to plan – you plan to fail» – «Если у вас провал в планировании – вы планируете провал».

А вот это сказал задолго до Ха Джун Чхана российский писатель Михаил Веллер: «Принципиальный отказ от создания регулировочных механизмов, которые уравнивали бы и корректировали стихию «дикого рынка» – свидетельство неграмотности и

непрофессионализма реформаторов, примитивно и узколобо понимавших механизм рынка и его функционирование. Ощущение такое, что, кроме отдельных и узкоспециальных статей американских экономистов, они сдавали разве что Маркса в институтах и знакомы с Адамом Смитом в изложении Льва Толстого».

Апологеты «свободного рынка» в его кыргызстанской версии явно не задумывались о том, что планирование – начиная с самого примитивного – окружает человека едва ли не с первых дней его жизни. Когда родители говорят друг другу: «Вот скоро подрастет сын/дочь – надо искать хорошую школу» – это планирование. Когда человек после веза устраивается на работу, и его (о, чудо!) на нее берут, и он думает: «С первой зарплаты на столько-то куплю маме цветы, а папе – коньяк, и еще столько-то потрачу на тусовку в клубе» – и это тоже планирование. Хотя романтичные натуры называют все это мечтами, без планирования не обходится ничего. Так почему же в необходимости планирования вот уже третий десяток лет отказывают государству?

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Подлинная история американской экономики, если вкратце, выглядит так. После «Великой депрессии» власти США первым делом взялись за ее виновников – фондовые и прочие финансовые рынки. Их начали регулировать. Местами – весьма жестко. В итоге дошло до того, что пресловутые рынки сами начали планировать цены на биржевые товары, деньги и акции с облигациями. Об этом пишут и писали сами американские источники – как раз в те годы, когда нам доказывали, что никакого планирования в США не существует. Но на русский и кыргызский языки эти материалы не переводились – тогдашняя конъюнктура не позволяла, а Интернет тогда еще был далеко не у всех.

Но вот глобальная сеть стала массовой, и пыливый исследователь смог узнать, что в 1960-е годы планирование в США было даже жестче, чем в СССР. Итог известен: самая эффективная на сегодня система госрегулирования науки и технических разработок – американская. Еще открылся такой факт, что в то же самое время в Штатах существовал закон, по которому владельцы компаний не имели права тратить сверхприбыль по своему усмотрению. Выхода было всего два: либо пускать ее на развитие производства (расширение площадей и мощностей, а также создание новых

рабочих мест), либо... отдавать государству. А те, кто утаивал сверхприбыль, либо серьезно штрафовались, либо садились в тюрьму.

И уж совсем печальными для теорий наших либерал-фундаменталистов являются два обстоятельства, которые говорят далеко не в пользу «свободного рынка по-американски»: в США нет ни коммерческой тайны, ни свободных цен. Зато есть вполне серьезная организация – Федеральная торговая комиссия. Ее обязанность – собирать информацию не только об организации управления корпорациями, но и об их деловых и прочих подобных операциях. Закон разрешает ФТК в любой момент потребовать от корпораций, занятых в торговле между штатами, годовые отчеты и любые другие документы, касающиеся ведения бизнеса. И все корпорации безропотно им представляют все, необходимое для расследований. А ценообразование курирует не только пресловутая ФТК, но и антитрестовские управления Министерства юстиции США.

Справедливости ради надо отметить, что американские власти не только требуют документы у предприятий, но и выдают им прямые дотации из госбюджета. Согласно американским источникам, свыше 100 миллиардов долларов в год. Из самых известных корпораций-получателей этой помощи – «Моторола», а также «Ксерокс», «Боинг», «Шеврон», «Дженерал Электрик» и «Форд». Не остались в стороне от этого «праздника жизни» и сельхозпроизводители. Ежегодно государство выделяет им более 20 миллиардов долларов, 66% из которых получают 10% крупнейших сельхозпредприятий. В Советском Союзе такие предприятия назывались колхозами и совхозами. На втором месте по госдотациям в США – сфера высоких технологий. По данным «Института Катона» – одной из «фабрик мысли» Демократической партии США – здесь также выигрывают крупные компании. Экспортеры (в первую очередь, американские) занимают почетное третье место...

Нельзя не пройти мимо многострадального (у нас) малого бизнеса. Сколько в Кыргызстане писано-переписано о том, что, дескать, малый бизнес надо освободить от чрезмерной опеки государства – «как в Америке». При более вдумчивом изучении этого вопроса выясняется, что американский «Госплан» контролирует малый бизнес не менее жестко, чем «акул капитализма». В следующем году исполнится ровно 60 лет со дня создания Администрации по делам малого биз-

неса. В ее ведении – все, что относится к малому бизнесу. И это не только предоставление финансовой помощи и оказание технических и консультационных услуг, но также содействие в получении госзаказов.

Американские источники пишут, что эта администрация имеет три уровня: головную штаб-квартиру, 10 региональных и больше сотни местных объединений. Все они активно сотрудничают с местной властью, учебными заведениями, предприятиями и общественными организациями. Планируют деятельность малого бизнеса даже не одна, а несколько организаций: МВД, Министерство жилищного строительства и городского развития, Национальный научный фонд, Администрация по фермерскому хозяйству, институты и центры развития малого бизнеса, торгово-промышленные палаты. Кстати, последних в США насчитывается почти три тысячи. Вывод таков: американский малый бизнес – это, по сути, не «самостоятельные хозяйствующие субъекты», а «надомники», работающие по государственному заказу...

Подведем итог. Менять кумиров и преклоняться перед американским «Госпланом» при всем его великолепии не стоит. Еще ждет своего сказителя эпос о том, как в США высчитывают национальный доход (двойной учет одних и тех же сумм). И учиться у американцев нечему: советский Госплан развивал свою страну в 4 раза быстрее, чем американский свою. Но принципы неизменны: государственное планирование было и остается краеугольным камнем любой экономики.

Что получил Кыргызстан, отказавшись от государственного планирования, чтобы угодить американским экономическим теориям на экспорт? Промышленности нет, сельского хозяйства – тоже. Зато есть нищета, жадные и недалновидные чиновники, безработица и отставание на десятки, если не на сотни лет от так называемых «свободно-рыночных государств». Поэтому необходимость отказа от такого «свободного рынка» для Кыргызстана перестает быть чем-то из области теорий, а становится вопросом жизни и смерти. Вот только заинтересованы ли в этом нынешние правители? Догадываются ли они о том, что можно вернуть государственное планирование, если очень сильно захотеть?

Дмитрий ОРЛОВ,
генеральный директор аналитического центра «Стратегия Восток-Запад», специально для «Делового собеседника»

Фото из Интернета

Как твои дела, предприниматель?

20 сентября в Кыргызстане отмечается День предпринимателя. А это хороший повод для того, чтобы поговорить о проблемах и потребностях отечественного бизнеса. «Деловой собеседник» обратился к экспертам республики, попросив их ответить на следующие вопросы:

1. Что мешает развитию предпринимательства в Кыргызстане?
2. Что нужно сделать для максимального развития малого и среднего бизнеса в стране?
3. Нужно ли оптимизировать налоговую систему и если да, то в каком направлении?



Бакытбек САТЫБЕКОВ,
сотрудник общественного объединения «Результат»:

1. Развитию предпринимательства в первую очередь мешает гонка правительства за увеличением доходной части госбюджета. Во-вторых, отсутствие понимания у госчиновников, что они служат народу, а не наоборот. Предприниматели – это часть народа Кыргызстана, и чиновники должны способствовать развитию предпринимательства исходя из вышеозначенного постулата.
2. Для этого нужно четкое понимание со стороны правительства, что малый и средний бизнес – это не дойная корова для госбюджета, а элемент снижения социальной напряженности в обществе, т.к. обеспечивает занятость для населения. То есть не важно, сколько малый и средний бизнес приносит налогов, важно, сколько людей работает в нем.
3. Нужно. Через либерализацию, внедрение клиентоориентированности и повышение эффективности, которая определяется снижением себестоимости каждого собранного сома налогов.



Жумакадыр АКЕНЕЕВ,
доктор экономических наук, президент Ассоциации нефтетрейдеров:

1. Развитию предпринимательства в Кыргызстане в первую очередь мешает правительство страны, которое изобретает всевозможные уловки и механизмы для того, чтобы предприниматели их «героически» преодолевали. Это относится и к налоговой системе, ко всем контролирующим и фискальным органам, к банковской и финансовой сфере. Под видом оказания помощи и содействия развитию предпринимательства государственные органы принимают такие законы и нормативные акты, которые напрочь отбивают охоту граждан страны заниматься предпринимательством. Поэтому 80 процентов предпринимателей страны работают в теневом бизнесе, а бюджет теряет огромные суммы в свою доходную часть.
2. Для развития малого и среднего бизнеса необходимо максимально уменьшить влияние государства в этих сферах экономики. Единственным мерилом влияния государства должен быть выборочный контроль за уплатой налогов, проверка качества выпускаемой продукции. В остальном предпринимателю никто и ничто не должно мешать. Было бы хорошо, если бы государство создало условия для присутствия в стране большого количества коммерческих банков, страховых компаний и создало оптимальные условия для присутствия иностранного капитала.
3. Нужно повсеместно переходить на контрактные формы уплаты налогов. Начальный опыт уплаты налогов по этой схеме показал его эффективность, надежность и обязательность. Такой вид уплаты налогов ведет к уменьшению количества проверок, сокращению числа налоговых работников, к многократному увеличению объема налоговых поступлений.



Айылчы САРЫБАЕВ,
доктор экономических наук,
директор Института экономики и финансов КНУ им. Жусупа Баласагына:

1. Развитию предпринимательства в Кыргызстане мешают прежде всего они сами. Во-первых, почти все предприниматели не хотят платить налоги. Они сами провоцируют представителей власти на получение взятки. Потому что так легче жить: проще дать взятку, чем заплатить налоги. Если же чиновники вымогают деньги, то предприниматели с удовольствием соглашаются и не сопротивляются этому сплоченно и дружно. Бизнес в Кыргызстане политически не активен. Кричать в кулуарах – вот чем занимается большинство предпринимателей.
2. Для максимального развития малого и среднего бизнеса прежде всего необходима государственная координационная политика. Причем не только в отношении производителей, но и в отношении потребителей. Я имею в виду координацию доходов и расходов потребителей, проведение экспортно-импортной политики. Также необходима политика протекционизма.
3. У нас до сих пор не проводилась нормальная налоговая политика. Налоговый кодекс – сплошная безграмотность и абсурд. Поэтому работу по развитию малого и среднего бизнеса действительно необходимо начинать с налоговой и тарифной политики.



Михаил ХАЛИТОВ,
председатель Совета по туризму Союза предпринимателей:

1. Депутаты, правительство, губернаторы, акимы, прокуратура, суды!
2. Нужно создать равные условия для всех в целях добросовестной конкуренции. Устранить оставшиеся барьеры в бизнесе. Ввести мораторий на какие-либо изменения в условиях для бизнеса, ухудшающих положение бизнеса. Мораторий на законы, постановления и прочие акты, ухудшающие условия для бизнеса и меняющие условия для тех, кто пришел работать в страну раньше.
3. Налогообложение, таможенно-тарифное регулирование, техническое регулирование должны стать инструментами развития в руках государства, а не только источником пополнения бюджета!

Материал подготовил Сергей КОЖЕМЯКИН
Фото из личных архивов собеседников



«Таш-Кордо» от Раимбека Ооздон кеткис даамы бар!



«Таш-Кордо» теперь
у вас дома!

Адрес: с. Чон-Арык, ул. Кожобергенова, 1
Тел.: (0559) 39 69 95, (0772) 39 69 95



Первый 3G-оператор страны (GSM-стандарт) организовал трехдневный пресс-тур по побережью Иссык-Куля для демонстрации работы сети третьего поколения. Журналист нашего издания также присоединился к участникам поездки.

нее узнать о высокоскоростной технологии 3G, которая интересует наших читателей.

Мы отправились в пресс-тур на брендированном микроавтобусе, оборудованном специальной техникой. На протяжении всего нашего пути технический специалист компании проводил замеры уровня сигнала и скорости 3G-технологии, комментируя показатели, и мы с журналистами могли оценить качество как голосовой связи, так и передачи данных в сетях 2G и 3G. Нужно отметить, что практически по всему маршруту Бишкек – Иссык-Куль качество связи оставалось высоким. Даже в ущелье Боом, в котором еще недавно воспользоваться Интернетом было практически невозможно, во время тест-драйва мы зафиксировали отличную скорость передачи данных.

Во время нашей поездки мы смогли также посетить так называемый «мобильный офис на колесах». Как нам рассказали сотрудники PR службы, мобильный офис является первым в своем роде «офисом на колесах» в Кыргызстане, и этим летом он работает на побережье Иссык-Куля. Мы смогли наблюдать за его работой в селе Чок-Тал, где была произведена очередная остановка пресс-тура. Хотелось бы отметить, что офис на колесах – яркое и удобное решение, ведь здесь клиенты компании и те, кто хочет подключиться к сети, могут получить качественное обслуживание и полный спектр услуг. Мы подошли в тот момент, когда сотрудники мобильного офиса рассказывали абоненту



Beeline®

3G-пресс-тур Beeline на побережье Иссык-Куля

об услуге «Выбор номера», позволяющей легко и быстро выбрать и поменять свой номер, а также рассказали туристам о тарифах, выгодных для общения во время отдыха на Иссык-Куле. Нам же билайновцы перечислили новые предложения и продемонстрировали линейку брендированных мобильных устройств.

По прибытии в один из самых популярных центров отдыха PR сотрудники Beeline провели для нас презентацию, в которой рассказали об основных достижениях компании, а также о строительстве и оптимизации сетей. Кстати, Beeline первым не только запустил, но и отстроил сеть по всей стране. Сейчас 3G сеть компании самая разветвленная и насчитывает более 250 базовых станций, но, как утверждают билайновцы, важно не количество станций, а грамотное планирование строительства.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СПРАВКА

Beeline первым из GSM-операторов Кыргызстана получил лицензию и начал строительство сети 3,75G/HSPA+, а также выполнил все финансовые обязательства перед государством по этой лицензии. Высокоскоростной Интернет Beeline по технологии 3G был запущен в декабре 2010 года в Бишкеке. А в феврале 2012 года инновационной технологией смогли воспользоваться жители всех областей страны. С момента запуска сети 3G количество пользователей мобильного Интернета и интернет-трафика увеличилось более чем в десять раз.

Beeline также использует термин 3,75G для обозначения инновационной технологии. Это означает, что максимальная скорость передачи данных при использовании абонентского оборудования, поддерживающего стандарт HSPA+, может достигать 28,8 Мбит/с, что в три раза превышает скорость, возможную при технологии 3G и 3,5G. Технология 3,75G позволяет быстрее просматривать онлайн-видео, скачивать любимые музыкальные композиции, общаться с друзьями и близкими в социальных сетях.

«Для нас, как прозрачной и открытой компании, важно не просто информировать общественность и наших абонентов о своей деятельности, но и предоставлять возможность воочию увидеть достижения компании, – отметила Татьяна Шахина, директор Службы по связям с общественностью. – Поэтому мы регулярно проводим дни открытых дверей и знакомим с деятельностью Beeline изнутри. Для нас стало традицией ежегодно проводить пресс-туры для журналистов. В этом году нам есть чем гордиться – мы первыми отстроили сеть 3G по всей стране, предоставив нашим клиентам во всех семи областях возможность первыми пользоваться технологией высокоскоростного доступа в сеть Интернет. Теперь технические специалисты компании работают над совершенствованием качества связи и скорости по всему Кыргызстану, что мы и демонстрируем в рамках пресс-тура по побережью Иссык-Куля».

Расширять сеть, поддерживать и совершенствовать качество – это постоянная и трудоемкая задача, требующая больших как денежных, так и кадровых ресурсов. За возможностью пользования кыргызстанцами инновационной технологией стоят большие инвестиции – только в запуск сети было вложено более 18 млн. долларов США. Благодаря пресс-туру я еще раз убедилась в том, что запустить технологию – это только поддела!

Резюмируя свои впечатления о поездке, хотелось бы отметить следующее. Действительно, стабильность, инновации, качество и сервис – важные составляющие в работе, наверное, любой компании. Но именно Beeline удается первым предлагать своим клиентам лучшее вот уже на протяжении 14 лет. Поэтому оператору доверяют очень много людей в нашей стране.

Материал подготовила Марина АНДРЕЙЧУК

Фото: пресс-служба Beeline



На гребне 4G – волны Скоростной интернет вам в помощь!



Наша миссия – обеспечить качественной связью весь Кыргызстан, раскрывая новые горизонты телекоммуникационных решений, внедряя новейшие технологии новой жизни, сближая и развивая наше общество, смотрящее в будущее.

В наш мобильный век превыше всего ценится информация. А информация, поступившая своевременно, ценится вдвойне. От этого может зависеть не только бизнес, но и благополучие, удовлетворение качеством жизни, что, в свою очередь, влияет на психическое здоровье. Ушли в прошлое многоминутные ожидания загрузки файла или интернет-странички. Сейчас нашим постоянным спутником, является интернет третьего поколения, или 3G. Но, оказывается, и этого уже несканно мало для тех, кто привык быть на гребне волны. Для них вполне достижимой реальностью уже стал интернет последнего поколения – 4G.

На рынок интернет-услуг Кыргызстана уверенно вошел новый провайдер – компания «ГлобалАзия Телеком» – оператор связи, действующий на территории Кыргызской Республики под торговым брендом **.my**.

Компания, закончив строительство в 2010, с этого года начала коммерческую эксплуатацию беспроводной мультисервисной сети широкополосного мобильного доступа по технологии WiMAX 802.16e.

Что это значит для нас, простых пользователей сети интернет, рассказывает Руслан ЕГОРОВ – коммерческий директор компании «ГлобалАзия Телеком».

– Руслан, я знаю, что ваша организация достаточно серьезно заявила о себе с помощью солидной рекламной кампании. А это наверняка значит, что уже есть клиенты, которые пользуются 4G-интернетом и смогли оценить его преимущества. Первые вопросы в этой связи: кто они, ваши клиенты? Это частные лица или организации? Каков территориальный охват?

– Мы покрываем связью не только столицу – город Бишкек со всеми пригородами на удалении до 20, а местами и до 30 километров? но и город Кант на том же удалении, следовательно, удовлетворением спрос даже там, где нет телефон-

Внутренний терминал по цене 0 сомов
Сеть **.my** предлагает своим абонентам приобрести модем по выгодной акции!
Подробнее... www.my4g.kg

ной линии. Нас выбирают по всей территории покрытия сети, как для частного использования, так и для корпоративного.

– Не секрет, что уже началась битва среди интернет-провайдеров за пользователей, которых с каждым днем становится все больше. На что вы рассчитываете? Раскройте ваши маркетинговые планы, пожалуйста.

– У нас амбициозные планы, которые подкреплены качеством сервиса, следовательно, мы рассчитываем удовлетворять растущий спрос и динамично развивать зону покрытия сети и в результате предоставлять безлимитный скоростной интернет нового поколения по всему Кыргызстану.

– Интересны ли вам организации, компании, в целом, бизнес-категория? И что вы можете отдельно им предложить?

– Нас уже выбрали многие, к ним относятся как частные лица, так и корпоративные клиенты. Безусловно, к бизнес-категории у нас особый интерес. Причем, как мы заметили, этот интерес двусторонний – о нас узнают от знакомых, коллег, партнеров, нас рекомендуют. И этот интерес к нам закономерен: мы предоставляем

качественный, абсолютно безлимитный интернет, а оборудование устанавливаем в кратчайшие сроки. Более того, мы предоставляем отдельную услугу «Закрытые корпоративные сети» VPN, позволяющую создать удаленно по всей территории покрытия защищенную корпоративную сеть, используя нашу технологию. Грубо говоря, мы можем создать огромную офисную внутреннюю сеть, и главное – безопасную и защищенную.

– Следующий каверзный вопрос, который, я думаю, вам часто задают системные администраторы или менеджеры, от чего выбора зависит, с каким провайдером будет работать их организация. Существует мнение, что WiMAX – связь, которая зависима от погоды и от размещения оборудования, в отличие от проводных сетей. К примеру, в подвальном помещении ему работать трудно. Это так?

– На самом деле я могу с вами согласиться, но лишь отчасти. Удивительно, но в плохую погоду наши устройства работают даже лучше. Эту особенность нашего оборудования мы замечаем постоянно. Что касается подвала и в целом, замкнутых помещений, то да, ввиду технологии нашей сети да и любой другой беспроводной, необходим выход вовне. Но это не проблема, а задача. И она решается путем

установки нашего внешнего устройства, которое как раз таки монтируется на фасаде здания, либо на его крыше.

– Еще один не менее актуальный для нашей действительности вопрос: насколько ваше оборудование зависит от перепадов и скачков напряжения?

3 Мбит/с в Подарок
Теперь всё это возможно! Радые сообщить Вам, что сеть **.my** проводит уникальную акцию!
Подробнее... www.my4g.kg

Новый тарифный план – «Интернет в кармане»
Сеть **.my** анонсирует уникальный тарифный план для USB-модемов – «Интернет в кармане».
Подробнее... www.my4g.kg

– Актуальный вопрос, на самом деле... Зависит, как и любое другое электрооборудование, но пока каких-либо поломок наших устройств из-за этого не возникало. В любом случае мы советуем, по возможности, устанавливать стабилизаторы электроэнергии.

– **А каков ваш внешний канал? Не повлияет ли какая-либо техническая аварийная ситуация на постоянный доступ к сети? И кто ваш учредитель, то есть компания кыргызстанская или...?**

– О канале могу сказать только одно: он динамично развивается. Добавлю также, что помимо основного, имеется второй независимый резервный канал, гарантирующий оперативный выход из аварийных ситуаций, происходящих на вышестоящем провайдере другого государства. Так что нашим клиентам беспокоиться не о чем: связь стабильна, а скорость предельно высока.

По поводу второй части вашего вопроса отвечу так: все инвестиции российские, но наша компания является кыргызстанской и имеет все правовые документы для предоставления телекоммуникационных услуг.

– **Ваш минимальный тариф составляет ...**

– Отвечу лаконично: у нас безлимитные тарифы стоимостью **от 499 сом**, а скорость можно выбрать до 8 Мбит в секунду, и это мы говорим о зоне «Мир».

Акция – «Приведи друга»

Сеть .:ту анонсирует новую акцию «Приведи друга» – подключите друга к сети .:ту и получите 1 месяц бесплатного Интернета в подарок.

Подробнее... www.my4g.kg

– **Тарифы на самом деле впечатляют, равно как и скорость. А будет ли бесплатный тест-драйв для подключившегося абонента?**

– Безусловно! Мы считаем, что это нормальная практика, поэтому даем 3 дня абсолютно бесплатного теста на той скорости, которую выберет наш абонент.

– **Планируете ли вы запускать в рамках рекламной и презентационной кампании какие-либо акции?**

– Конечно планируем, но они должны быть обоснованными и нужными. Самое главное – на текущий момент у нас достаточно акций, чтобы удовлетворить спрос клиента. Более подробно об акциях нашей компании и действующих тарифах можно узнать посредством нашего сайта www.my4g.kg

– **Руслан, что для вашей компании означает конкуренция?**

– Единственное, что я могу и хочу сказать о конкуренции: если бы ее не было, то мы никогда не попробовали бы на вкус четвертое поколение связи.

– **Ну и последний вопрос: как вы считаете, почему интернет-пользователи должны выбрать именно вашу компанию?**

– Мы предоставляем комплекс, который подходит как простому пользователю глобальной сети, так и компаниям любого вида и масштаба, удовлетворяя все требования по качеству, а беспроходные технологии – это всего лишь инструмент, позволяющий сделать наши услуги по-настоящему качественными, скоростными, мобильными и, что самое важное, доступными для пользователя.

Материал подготовила
Галина ЖЕЛНИНА
Фото: Татьяна Козаченко

.:ту

ИНТЕРНЕТ

**ЫКЧАМ. ЖӨНӨКӨЙ. БАРДЫК ЖЕРДЕ.
БЫСТРО. ПРОСТО. ВЕЗДЕ.**



+996 312 394444

.:ту4g.kg



Истинное наслаждение от кафе «Казанок»

«Не хлебом единым жив человек», – гласит известный постулат. Смысл его заключается в том, что в жизни нельзя руководствоваться исключительно материальными ценностями. Кафе «Казанок» представляет собой пример того, как можно, с одной стороны, получить удовольствие, получаемое от изысканных и вкусных блюд. А с другой – окунуться в эстетическое наслаждение уютом и внимательным обслуживанием.

И для кого не секрет, что недостатка в кафе и ресторанах в Бишкеке нет. Поэтому «вклиниться» в этот бизнес, удивить достаточно избалованного клиента очень трудно. Для этого нужен творческий подход, свои «фирменные фишки» и, конечно, любовь к своей работе. У коллектива кафе «Казанок» всего этого, как говорится, в избытке.

Несмотря на то, что кафе находится в стороне от шумного центра, недостатка в посетителях «Казанок» не испытывает. У него есть своя прочная гостевая база (и это при том, что кафе появилось относительно недавно – чуть больше двух лет назад). Лучшего доказательства качества и быть не может!

Что же привлекает людей, заставляя их вновь и вновь приходить в полюбившееся им кафе? Здесь нужно выделить несколько причин.

Во-первых, это хорошая кухня. Несомненным плюсом «Казанка» является то, что он не ограничивается каким-то одним направлением, а предлагает блюда на любой, самый притягательный вкус. Предпочитаете национальную кухню? Пожалуйста! Являетесь поклонником европейских блюд? Добро пожаловать! Вам полюбилась китайская кухня? И в этом случае «Казанок» к вашим услугам!

Настоящей визитной карточкой «Казанка» стал барашек, запеченный на вертеле. Такое встретишь нечасто: вездесущий гриль, к сожалению, вытеснил подобный – естественный! – способ приготовления мяса. Вытеснил почти везде, но только не в «Казанке». Поэтому, если вы хотите отведать молодого и нежного барашка в дружной компании, срочно приходите в

«Казанок». Не пожалейте! Кроме того, здесь можно порадовать себя и своих спутников другими блюдами от шеф-повара: вкусным шашлыком, запеченным в тандыре и на мангале; тандырными самсами и ребрышками барашка, запеченными в слоеном тесте, и многими другими блюдами.

Ну как, потекли слюнки? Минуточку терпения. Мы рассказали еще не обо всем. Отличительной особенностью кафе «Казанок» является оригинальный и уютный интерьер. В одном из залов он выдержан в восточном стиле, летняя веранда соответствует иному – на этот раз городскому стилю. А если вы хотите уединиться и посидеть в узком кругу, к вашим услугам – уютные VIP-кабинки.

Наличие нескольких помещений позволяет проводить в «Казанке» самые различные мероприятия и встречи: будь то романтический вечер с любимой девушкой, большая и шумная свадьба, детский праздник или корпоратив.

Несомненным достоинством «Казанка» является доброжелательная атмосфера, вежливый и внимательный персонал. В общем, все для удобства посетителей. Кстати, этой же цели служит бесплатный доступ к Wi-Fi, терминал Demir Bank и услуга «100 платежей».

Если вы хотите приятно провести время, побаловать себя вкусными блюдами, насладиться красивой и ненавязчивой музыкой, добро пожаловать в кафе «Казанок»! И хорошее настроение вам будет обеспечено!

Текст: Сыргак КОЖОМКУЛОВ
Фото: Ирина Байрамукова



Кафе Казанок кафеси

- Кухня: восточная, европейская, китайская
- Большой ассортимент сочных шашлыков, приготовленных на мангале
- Самсы тандырные, ребра барашка в слоеном тесте
- Для большой, дружной компании предлагаем молодого нежного барашка, запеченного в тандыре или на вертеле



Живая, фоновая
музыка



Wi-Fi



Охраняемая стоянка



Терминалы:
Демир Банк и Эл карт

Время работы: с 10.00 до 23.00

Адрес: г. Бишкек, ул. Льва Толстого, 103/1,
перес. ул. Осмонова (Пишпек)
Тел.: (+996 312) 41 61 61,
Моб.: (+996 770) 03 99 99
www.kazanok.kafe.kg





Ярким примером является Беловодский дошкольный детский дом, расположенный в селе Ак-Суу Московского района Чуйской области. Когда-то здесь был самый настоящий промышленный центр: размещались домостроительные комбинаты, два сахарных, кирпичный и асфальто-бетонный заводы и много других промышленных объектов. Да и колхозы считались передовыми, особенно славились выращиванием сахарной свеклы.

Как и было принято в то время, здешние детские сады и школа были ведомственными, то есть находились на балансе крупных предприятий. В частности, детдом, как и поселок сахарного завода, и микрорайон «Южный», были подключены к системе отопления сахарного завода. Но последний перестал работать в 1992 году, и перед многими людьми остро встал вопрос выживаемости. В том числе и перед воспитанниками детского дома.

Несколько лет назад систему отопления в детдоме перевели на электрические источники энергии. Однако с учетом частых отключений электричества в сельской местности стало трудно сохранять в помещениях тепло. На помощь пришли международные доноры. Благодаря Норвежскому обществу охраны природы и Министерству иностранных дел Норвегии в партнерстве с экологическим движением БИОМ минувшим летом на первом этаже здания была установлена система водяного подогрева полов.

По словам менеджера проекта Натальи Богатовой, энергосберегающая система водяного пола на основе существующей системы электроотопления позволяет сократить сезонные затраты электричества на отопление игровой комнаты за счет регулирования теплоотдачи отопительной системы и температуры в комнате. Для этих же целей были утеплены существующие в этой комнате отопительные трубопроводы.

Нынешний директор детдома Анна Горохова не нарадуется – осуществилась ее заветная мечта.

– Значительно повысилась комфортность игровой комнаты, где дети ползают по полу или сидят прямо на полу. Она стала самой теплой во всем здании. Теплый пол – это здоровье и хорошее настроение, – объясняет она.

Кроме того, по словам координатора БИОМ Ильи Мелякова, важное преимущество нового пола – его средняя температура в пределах 23°C, что резко уменьшает термоконвекционные потоки в помещении. Это значит, что количество поднимающейся в воздух пыли и вероятность возникновения аллергических заболеваний уменьшается, сохраняется естественная влажность воздуха. Новый пол не требует профилактики и ремонта в течение длительного срока (гарантия не менее 10 лет), снижая расход энергии на обогрев помещений на 20–30%.

Но это не все. Дети получили в подарок от концерна «Grundfos» (Дания) насос SQ Flex, который работает от солнечных батарей и позволяет детдому быть независимым от внешних отключений или энергетического кризиса.

По словам Николая Квон – представителя ОсОО «СИС», являющегося официальным дилером и авторизованным сервис-партнером «Grundfos» в Кыргызстане, – на сегодня установка энергоэффективных насосов позволила решить ни одну проблему в 17 городах Кыргызстана (среди них – Балыкчы, Джалал-Абад, Нарын, Узген, Талас, Кара-Суу, Кызыл-Кия, Таш-Кумыр, Кант, Майлуу-Суу и Токмак) и в более 50 се-

Подарим сиротам заботу

После развала Советского Союза в глубоком кризисе оказалась не только экономика республики, но и социальная сфера. Причем эти процессы являлись взаимосвязанными: вслед за остановкой заводов и увольнением тысяч работников «в свободном плавании» и без господдержки оказалось и большинство социальных объектов. Сегодня социально уязвимым слоям активно помогают зарубежные доноры.

лах. Прежде сельчанам приходилось идти за водой несколько километров, а сегодня насосы работают на радость местным жителям. Благодаря замене изношенного старого оборудования на новые энергосберегающие установки водоканалы экономят более 20 миллионов сомов в год!

– Нашей миссией является улучшение качества жизни каждого кыргызстанца и защита окружающей среды, – единогласно заявляют спонсоры. – Также на период монтажа водяного теплого пола были обеспечены работой местные строители. Они демонтировали старое напольное покрытие, покрывали черновую поверхность изоляционным материалом, укладывали арматурные сетки и производили монтаж контуров труб, делали бетонную стяжку и чистовое покрытие пола.

– Сегодня в нашем районе большая безработица. Так как район был большой промзоной, то земель сельскохозяйственного назначения здесь практически не было. После развала Союза жители получили мизерные земельные наделы, не могут прокормить свои семьи с приусадебных участков. Люди нанимаются на полевые работы в соседнюю Александровку, ездят в Бишкек либо на сезон выезжают в ближнее зарубежье. Так что подобные объекты помогают жителям скрасить бедственное существование, – говорит соработник Первомайского айылного округа Московского района Юлия Бут.

– Этот проект устройства теплого пола в детском доме является демонстрационным в рамках проекта «Энергоэффективность для стабильного будущего», – рассказывает Наталья Богатова. – С 2009 года реализуется практический компонент с целью продвижения идей энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии на уровне местной и государственной власти как инструмента смягчения последствий изменения климата. Поэтому жители Московского района получили возможность ознакомиться с данными технологиями. Для этого на территории детдома была организована выставка, и всем желающим раздавались бесплатно брошюры с описанием проекта и прочих энергосберегающих технологий.

Глава Первомайского айылного округа Мелис Кадыркулов уверен, что такая информация поможет жителям разобраться не только с принципом работы водяного и электрического теплого пола, но и осуществить его монтаж своими руками.

– В мире теплый пол уже не является диковинкой, но лишь немногие кыргызстанцы знают о том, что такой пол сокращает расходы на отопление помещения плюс помещение прогревается равномерно по всей площади, бережет взрослых и детей от излишнего электромагнитного излучения.

Пока подобные программы осуществляются при непосредственном участии зарубежных доноров. Однако в эту работу могут включиться и местные предприниматели. О социальной ответственности бизнеса говорится много, но реальные примеры помощи уязвимым слоям населения можно пересчитать по пальцам. А жаль. Ведь социальная миссия должна, по идее, быть одним из важных направлений бизнеса. Не пора ли государству всерьез озаботиться этим вопросом и установить налоговые преференции для предпринимателей, которые не на словах, а на деле продвигают идеи социально ответственного бизнеса?

Текст: Ирина БАЙРАМУКОВА

Фото автора

Комплекс

DATKA

Комплексы

Кафе-бар



Парикмахерская



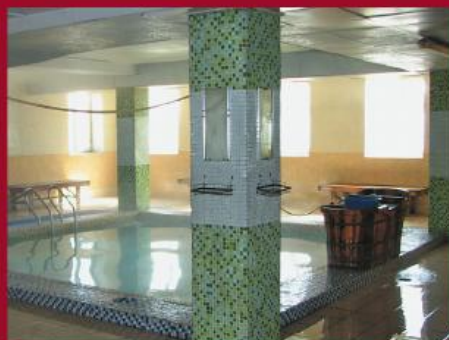
Бильярдный зал



VIP-зал



Общественная баня



Удобная автостоянка

Перспективное месторасположение

Близлежащая территория запланирована

под строительство многоэтажных домов

Комплекс ПРОДАЕТСЯ

ул. Ахунбаева, ж/м Кок-Джар



Тел.: (0555) 43 80 53



Когда мечты становятся реальностью

Бизнес бывает разный. Кто-то занимается сельским хозяйством, кто-то зарабатывает деньги торговлей. Но есть предприниматели, которые решили посвятить свою жизнь делу, чья история насчитывает тысячи лет – ювелирному. Изделия из благородных металлов всегда привлекали людей. И своей красотой, и тем, что их приобретение – это выгодное и надежное вложение средств. Генеральный директор ювелирной компании «Рубин» Елвасхан Салой-Ахунов занимается этим бизнесом 17 лет. И, по его словам, это только начало: планов у компании, как у хорошего генерала, много.

Начало делового пути Елвасхана Ергешевиича мало отличается от судьбы тех, кто начинал заниматься бизнесом два десятка лет назад. По специальности инженер-механик, до конца 1980-х годов он работал мастером на станции техобслуживания. В общем, что такое труд, этот человек знает.

А потом стабильность советской эпохи и монолитность советской экономики дали трещину. Стали создаваться кооперативы, малые предприятия. Люди с предпринимательской жилкой пустились в плавание по волнам рынка. Для Елвасхана Салой-Ахунова первым бизнес-проектом стал выпуск невероятно модных тогда маек «Монтана». «Закупали белые майки, красили их в черный цвет, с помощью трафаретов наносили надписи», – с ностальгией вспоминает он то время.

Постепенно бизнес расширился. К майкам «Монтана» добавились швейные изделия – покрывала, сорочки... Однако рынок стала заваливать ки-

тайская продукция. Конкурировать с ней было сложно. Елвасхан Ергешевиич стал задумываться о смене занятий. А остановить свой выбор на ювелирном деле помог... случай.

«Мы купили обычную квартиру. Стали делать ремонт – и обнаружили замурованную в стену шкатулку с золотом. Это мне джинн помог!» – хитро улыбается Елвасхан Ергешевиич.

С тех пор и решил Елвасхан Салой-Ахунов заняться ювелирным бизнесом. Разве можно упускать такой знак судьбы!

Бизнес – это всегда движение: остановишься на достигнутом, начнешь поживать на лаврах, и все: отстал, разорился. Эту аксиому Елвасхан Ергешевиич не забывал никогда. «Мы никогда не стояли на месте, пытались ни в коем случае не отстать от времени. Бывало, и рисковали. Но как без этого?» – говорит он.

Итогом стало то, что компания «Рубин» является редким примером стабильности. На протяжении многих лет она, несмотря на серьезную конкуренцию, сохраняет свои позиции. Большое значение, по признанию Елвасхана Салой-Ахунова, имеет команда. Генеральному директору «Рубина» удалось собрать под одной крышей коллектив опытных и, главное, креативных, желающих двигаться вперед людей. Стремление к успеху помогает генерировать новые идеи, а мечты вырастают в реальные достижения.

Отличительной чертой компании, по словам Елвасхана Ергешевиича, является внимание и индивидуальный подход к клиентам. Характерный штрих, говорящий о многом: «Рубин» никогда не забывает поздравить с днем рождения постоянных партнеров.

Кстати, таков подход не только к клиентам, но и к сотрудникам компании. Здание, в котором находится производственный комплекс, внешне очень мало напоминает завод: ухоженная территория, масса зелени,

чистота. Такая же картина внутри: очень много комнатных растений, картины на стенах. «Мы стараемся украсить быт наших работников, создать уют, – рассказывает Елвасхан Салой-Ахунов. – Чтобы они приходили на работу с радостью».

Работа с душой. Это отличает и самого генерального директора «Рубина». «Мне нравится создавать что-то новое, необычное, запоминающееся», – признается он. Свою жизнь Елвасхан Ергешевиич также старается сделать интересной и насыщенной. Например, посещает бассейн, каждое утро до работы играет в большой теннис, любит выезжать на природу с семьей и друзьями.

Между прочим, традиционными ювелирными изделиями продукция компании не ограничивается. «Рубин» выпускает памятные медали, брелоки, значки. Кстати, значки, которые мы видим на груди у депутатов Жогорку Кенеша, выпущены именно здесь. К 200-летию Алайской царицы Курманджан датки «Рубин» подготовил невероятный по красоте комплект ручной работы. В ближайших планах – золотые слитки и ложки из драгоценных металлов. Стратегия на будущее не ограничивается расширением ассортимента. Компания планирует выходить на новые рынки. Свои надежды Елвасхан Ергешевиич связывает с вступлением в Таможенный союз. Это поможет выйти на рынки России и Казахстана.

Работа по созданию ювелирных изделий – творческий труд. Что очень редко в наш век конвейеров и массового производства. Компания «Рубин» сумела соединить в своей продукции и творческий подход, и качество, что позволяет ей держаться на плаву уже почти два десятка лет. А глядя на генерального директора Елвасхана Салой-Ахунова, можно смело заявить: это только начало!

Текст: Сергей КОЖЕМЯКИН
Фото: Татьяна Козаченко





Сила духа и трудолюбие

Добиться успеха – непростая задача. Конечно, если у тебя богатый папа или ты получил в наследство целое состояние – дело другое. Но можно ли назвать это успехом? Вряд ли. Ведь человек в этом случае не приложил своих усилий, не научился преодолевать препятствия. Людмила Денисовна Пяк – одна из тех, кто добился успеха собственными усилиями и неустанным трудом, кто не сдался в тяжелые девяностые годы и продолжает работать сейчас, несмотря на все сюрпризы, которые преподносит нам жизнь.

Каждый, кто проходил по улице Токтогула, наверняка обращал внимание на скромную вывеску «Голландские семена». Здесь, в офисе, всегда есть люди. Они приезжают из самых отдаленных уголков республики. Да что там республики! Постоянными клиентами фирмы давно стали и жители Казахстана, и граждане России. А это уже показатель качества. Не станут люди ехать за тысячи километров, чтобы купить «кота в мешке». Едут, зная, что здесь их не обманут. Более того – все расскажут, посоветуют...

Путь к этому был долгим. Лет двадцать назад Людмила Денисовна и предположить не могла, что станет заниматься этим бизнесом – поставками семян. Хотя предпосылки, конечно, были. Наша героиня родилась в семье крестьян, выращивавших рис в Узбекистане. Родители ее мужа также всю жизнь проработали на земле. Например, свекровь в лихие послевоенные годы получила звание Героя социалистического труда, а потом трудилась в знаменитом на всю Киргизию колхозе имени XXI Партсъезда.

Сама Людмила Денисовна долгое время работала в Дортранспроекте. До тех пор пока не грянула перестройка, а затем – развал Союза. «В начавшемся хаосе я часто вспоминала Ретта Батлера из «Унесенных ветром», – рассказывает она. – То, как этот человек в условиях войны и разрухи не отчаивался и «делал деньги».

Вчерашние специалисты и научные сотрудники, чьи предприятия и учреждения стали никому не нужны, были вынуждены становиться «челноками», чтобы хоть как-то прокормить себя и семью. Среди них была и Людмила Денисовна. Было трудно и непривычно. Но она выдержала – и постоянные поездки, и лишения, и риски. «Уставшие, чумазые приезжали в Пекин, а нам кричали: «Опять колхоз «Бишкек» приехал!» – с улыбкой вспоминает Людмила Пяк.

Несколько контейнеров на «Дордое» и налаженная торговля принесли неплохой доход. К занятию поставками семян подтолкнул случай. Сын Людмилы Денисовны решил стать фермером и попросил ее во время одной из поездок купить семена арбуза. В Москве, рассказывает наша героиня, за одну баночку заплатила 100 долларов. Сумма немаленькая! А когда Людмила Денисовна была по делам в Турции, то случайно увидела знакомые баночки. Продавец отдавал их за 32 доллара. Поторговались. В результате Людмила Денисовна купила 100 баночек семян. Так начался новый этап в ее жизни.

Правда, на первых порах торговля не шла. Эту первую партию распродали почти два года, безо всякого навару. Пока друзья не надумили: лучшие арбузы выращиваются на Украине. Там, в Киеве, Людмила Денисовна познакомилась с Сергеем Георгиевичем Ефимкиным. Врач-вирусолог из Сибири, он тоже в перестроечное лихолетье занялся бизнесом, познакомился с производителями семян из Голландии. И уже через год снял офис, оборот дошел до полутора миллионов долларов. С той поездки Людмила Денисовна привезла огромный сундук семян.

В ту пору Интернет был невиданной редкостью. Однако с помощью одного родственника, работавшего в «Белом доме», получилось узнать адрес электронной почты голландской фирмы. Началось сотрудничество. «Два года работали, беря кредиты и не зная, придут ли коробки с семенами», – говорит Людмила Денисовна. По ее признанию, были мысли прекратить этот бизнес: слишком уж много рисков, а прибыли на первых порах – почти никакой, но сын уговорил не бросать дело. И оказался прав. После приезда в 2000 году представителей фирмы из Голландии торговля стала налаживаться, был заключен долгосрочный контракт.

Тогда-то Людмила Денисовна и решила посвятить продаже семян все свое время. Постепенно о ней и ее продукции стали узнавать в республике. Помогали поездки на выставки агробизнесменов. Вокруг Людмилы Денисовны, простым языком рассказывавшей о том, когда вносить удобрения, производить подкормку, какие строить теплицы, собирались десятки людей. Приходилось порой раздавать семена бесплатно: чтобы фермеры убедились в качестве.

С тех пор прошло немало времени. Нарботана база клиентов, налажены поставки. Казалось бы, можно успокоиться и почитать на лаврах. Людмила Денисовна не из этой породы бизнесменов. «Сейчас отдыхаю один раз в неделю, а зимой работаю каждый день, – рассказывает она. – Могу вырваться из дома даже ночью: я ведь понимаю, что человек ехал 15 часов, только чтобы купить семян. Рассказываю о нашей продукции, угощаю чаем. Люди приезжают со своими вопросами, своими проблемами. Например, почему желтеют огурцы? Какие удобрения лучше? Объясню. Надо пять семян? Не проблема: распакуем целую коробку. А, бывает, дам щепотку семян, если у гостя мало денег. Своего рода промощи! А вообще, чтобы добиться успеха и дожидаться отдачи, нужно посвятить работе все время. Я знаю цену копейке и то, с каким трудом она зарабатывается».

Сейчас о голландских семенах Людмилы Денисовны знает не только весь Кыргызстан, но и фермеры из Казахстана и России. Вложения в бизнес (а это не только деньги, но и тяжелый труд, бессонные ночи) дали результат. Кстати, несмотря на твердый характер (а как без этого в бизнесе!), Людмила Денисовна – очень обаятельная и чуткая женщина. А ведь это так важно: добившись успеха, не возгордиться и остаться человеком. У Людмилы Пяк это получилось.

Текст: Сергей КОЖЕМЯКИН
Фото: Татьяна Козаченко



Трудности перевода

Студенты экономического факультета Университета Аляски несколько лет назад собрали коллекцию наиболее парадоксальных ошибок, сделанных известными компаниями США из-за неточностей перевода и непонимания реалий, существующих в других странах.

Например, гигант американской автомобильной индустрии – компания General Motors – попала в неловкую ситуацию, экспортируя свой новый автомобиль Chevrolet Nova на рынки Латинской Америки. Выяснилось, что No va по-испански означает «не может двигаться». Парфюмерная компания Clairol поставляла свои сухие дезодоранты в Германию, используя слоган Mist Stick («туманный дезодорант»). Оказалось, что слово Mist («туман») на немецком сленге означает «навоз».

Компания Colgate-Palmolive вывела на французский рынок свою новую зубную пасту Cue. Позже американцы узнали, что именно такое название носит популярный французский порножурнал. А Pepsi дословно перевела на китайский язык свой главный рекламный девиз: «Живи с поколением «Пепси» (Come Alive With the Pepsi Generation), шокировав китайцев. Этот слоган в Поднебесной приобрел неожиданное звучание: «Пепси» заставит ваших предков подняться из могил».

В глупой ситуации в Китае оказалась и Coca-Cola: здесь произносят название этого напитка как «Кекуке-ла», что означает «кусай воскового головастика». Компания была вынуждена перебрать 40 тысяч вариантов написания своей торговой марки, прежде чем было выбрано «Коку Коле», что по-китайски означает «счастье во рту».

Авиакомпания American Airlines установила в своих самолетах кожаные кресла и решила сообщить об этом мексиканским потребителям. На английском призыв звучал прекрасно: Fly in Leather («Летай в коже!»), но в испанском варианте он читался так: «Летай голым!» При рекламе пива Coors использовался слоган Turn It Loose! («Стань свободным!»). Но из-за буквального перевода на испанский получилось «Страдай от поноса!».



Курьезы бизнеса

Бизнес – это не только скучные переговоры, сделки и финансовые отчеты. Есть здесь место и для смеха, и для необычных курьезов. Ведь в бизнесе работают обычные люди, обладающие чувством юмора и подверженные ошибкам. «Деловой собеседник» собрал небольшую коллекцию бизнес-курьезов, которые помогают и посмеяться, и задуматься.



Отель из мусора

Фирма-производитель мексиканского пива Corona открыла в Мадриде необычный отель. Его главная особенность заключается в том, что построен он целиком из мусора. Для возведения здания было использовано 12 тонн всевозможного мусора, найденного на пляжах Европы. Технология строительства отразилась на названии гостиницы – отель «Сохрани пляж». Как отмечается, целью было поднять сознание и ответственность европейцев, оставляющих после себя на пляжах тонны мусора.

Дизайнером «полезного» отеля стал немецкий архитектор и художник Ганс-Юрген Шульц, в чьей творческой копилке уже есть подобный отель в Риме. Гостиница внешне больше похожа на деревянную лачугу, чем на пятизвездочный отель. Ее стены выложены детритом (останки растительных и животных организмов), выброшенным морской волной на побережье, а также различным мусором, найденным на пляжах и купленным на «блошиных рынках». Кроме того, в дизайне строения нашлось место картонным коробкам.

Для украшения стен использовались различные предметы, оставленные отдыхающими на пляжах Великобритании, Франции, Германии, Италии и Испании (банки из-под напитков, пачки сигарет, пластиковые стаканчики и т.д.).

Снаружи здание получилось весьма пёстрым, однако внутри оно почти ничем не отличается от обычной гостиницы. В отеле могут разместиться всего 10 человек, причем совершенно бесплатно: номера разыгрываются через интернет-сайт.

ОБЕЗЬЯНА-ИНВЕСТОР

В России экономический журнал «Финанс» решил повторить старый американский эксперимент – соревнование инвесторов с обезьяной. Совместно с театром «Уголок дедушки Дурова» был устроен двухгодичный опыт: обезьянке Лукерии поручили самостоятельно сформировать инвестиционный портфель из российских голубых фишек (ценные бумаги наиболее крупных, ликвидных и надёжных компаний).



Не долго раздумывая, Лукерия последовательно выхватила восемь из 30 рассыпанных на столе кубиков с названиями котирующихся на биржах акций, и между ними был распределен виртуальный миллион рублей в равных долях.

После этого «тиражная» комиссия из девяти представителей финансового сектора и дрессировщицы стала наблюдать за тем, как менялась стоимость вложений обезьянки-инвестора. Выяснилось, что стоимость виртуальных ценных бумаг Лукерии зачастую прирастала быстрее, чем индексы РТС и ММВБ. Обезьянке начали уступать в доходности и многие паевые фонды, управляемые профессионалами. За первый год наблюдений российский индекс выросли на 103–107%, средняя доходность всех розничных ПИФов не дотянула и до 100%. А обезьянка «заработала» целых 194%!

В течение следующего года Лукерии вновь были начислены высокие дивиденды, составившие больше 12% от изначально вложенных средств. Виртуальный портфель Лукерии в итоге потяжелел на 301% (в то время как индекс ММВБ повысился на 160%).

Как признали авторы эксперимента, просто держа «на руках» выбранные наугад акции, не заключая с ними никаких сделок в течение длительного времени, Лукерия обыграла абсолютное большинство российских профессиональных управляющих. За два года 86% фондов акций заработали меньше, чем обычная цирковая обезьяна. А ведь управляющие, в отличие от Лукерии, постоянно перетряхивали портфели, чтобы обеспечить своим пайщикам дополнительный доход.

РОКОВАЯ ОШИБКА

Рекордную ошибку допустил трейдер японской компании Mizuho Securities. Брокер получил заказ на продажу одной акции рекрутинговой компании J-Com. Это случилось в первый же день торгов J-Com: накануне компания разместила акции по цене 610 тыс. иен (5 тыс. долларов). Однако брокер по ошибке ввел в компьютер заказ на продажу 610 тыс. акций по цене одна иена. Ошибку заметили сразу же, но на запросы об отмене заказа компьютерная система биржи не отреагировала. Ущерб Mizuho Securities составил более 40 млрд. иен (341 млн. дол-



ларов). Размещение заказа вызвало хаос на рынке, основной рыночный индекс Nikkei 225 обвалился на 301 пункт.

Спустя две недели после случившегося в отставку ушло руководство Токийской биржи. Тогда же были введены новые правила, требующие, чтобы брокерские компании проверяли на предмет возможных ошибок все заказы на покупку или продажу более 5% акций компании.

ПОЛМИЛЛИОНА ЗА СЛОМАННЫЙ КОПЧИК

Офисная работница из Австралии отсудила почти полмиллиона долларов за то, что упала со стула.

Бенита Кэрол из Брисбена работала в компании, которая занималась поставками медицинского оборудования. На полу на ее рабочем месте положили скользкий коврик, который мешал ей работать. Бенита неоднократно предупреждала работодателя, что он должен убрать коврик, иначе ей придется не продавать, а покупать медицинское оборудование. Работодатель на ее просьбы ответил тем, что коврик должен оставаться на том месте, где он и лежит. Сама же Бенита должна быть аккуратнее, чтобы не упасть.

Но Бенита все-таки получила травму: она попыталась сесть на стул, но коврик выскользнул из-под ног. Упав, женщина сломала себе копчик. Почти год она лечилась, а затем подала на работодателя в суд. В итоге компанию обязали выплатить пострадавшей 420 тысяч долларов.

БИЗНЕС НА РЕЛЬСАХ

Суд немецкого города Марбург вынес приговор трем гражданам Германии – выходцам из республик бывшего Советского Союза, похитившим четыре километра рельсов для последующей продажи под видом металлического лома.

Как установило следствие, трое мужчин в возрасте от 25 до 29 лет начали свою деятельность под видом сотрудников национального оператора железных дорог Deutsche Bahn. Вооружившись паяльными лампами, они стали разбирать заброшенный участок пути между городами Нидервальгерн и Лора.

– Они даже дошли до того, что раздавали местным жителям листовки с просьбой отнестись с пониманием к создаваемому ими шуму, – рассказал пресс-секретарь суда. – Стоимость похищенных рельсов составила около 170 тысяч евро. Однако на момент поимки им удалось реализовать лома только на 100 тысяч евро.

В общей сложности предприимчивые охотники за цветными металлами похитили 476 тонн стальных рельсов. Раскрыть преступление полиции помог бдительный местный житель, который обратился в Deutsche Bahn, чтобы проверить легенду злоумышленников.

Дело о похищении приобрело такую известность, что местный отдел образования использовал его в качестве задачи на экзамене по математике в школах, в которой ученикам предлагалось рассчитать вес, объем и стоимость похищенного металла.

Суд приговорил двоих подсудимых, признавших свою вину, к 18 месяцам лишения свободы условно. Третий злоумышленник проведет за решеткой два года и один месяц.

По материалам Интернета подготовил Сыргак КОЖОМКУЛОВ



65-летие завода «Кыргызавтомаш»



KAP





Конференц-зал



Офис

Отдел продаж: тел./факс: +996 312 39 41 01
Моб.: +996 554 54 18 81, +996 559 90 00 00

Адрес: г. Бишкек, ул. Турусбекова, 109/1
www.bc-atc.kg

Регистратура: +996 312 39 40 30
Ресторан: +996 312 39 40 31

МАКСИМУМ КРАСОТЫ, ЗДОРОВЬЯ И УСПЕХА ВМЕСТЕ СО СПОРИВНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ЦЕНТРОМ!



Ресторан

Великолепная национальная и европейская кухня, профессиональные повара, изысканный интерьер, коктейльное меню, 200 посадочных мест, комфортабельные VIP-зоны.

MAXIMUM

СПОРТ ОУН-ЗООК БОРБОРУ
СПОРТИВНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР



Тренажерный зал

Инструкторы тренажерного зала «Maximum» разработают индивидуальную программу тренировок для каждого гостя, с учетом его пожеланий и физических показателей.



Бассейн

Добро пожаловать в бассейн «Maximum»! Бассейн центра оснащен самыми передовыми очистными сооружениями и технологиями. Здесь вы можете насладиться теплой и очень чистой водой, укрепить здоровье, подтянуть мышцы. В этом вам и вашим детям поможет профессиональный инструктор по плаванию.

Сауна

Фито-сауны «Maximum» являются неотъемлемой частью любого тренировочного процесса. Что может быть лучше горячей, очень полезной и приятной процедуры после эффективной тренировки!



Массажный кабинет

Широкий спектр разнообразных оздоровительных массажей, уникальные методики и технологии. Высоквалифицированные специалисты помогут вам стать не только здоровыми, но и красивыми.

